

Perspectives post-formation

Formation qui permet différentes poursuites d'études en :

- 3e année de spécialisation : Licence Professionnelle (Grande distribution, E-commerce)
- Bachelor Universitaire de Technologies (BUT)
- Classe Préparatoire ATS (Adaptation Technicien Supérieur)
- Ecole de Commerces (BAC+5)

Une insertion professionnelle à l'obtention du diplôme est possible en tant que second de rayon, adjoint manager, attaché commercial, Conseiller de vente et services ; chargé de clientèle

Et avec de l'expérience : Chef de ventes, rayon ou Responsable e-commerce, drive Manager Unité Commerciale ...

Organisation de la formation

Méthodes Pédagogiques

Formation en mixité de parcours en présentiel et en alternance avec l'entreprise d'accueil, sur 2 ans.

Organisée selon un planning établi transmis en début de formation à raison de 2 jours par semaine.

Elle s'articule autour de **4 domaines d'activités professionnelles** :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Management de l'équipe commerciale
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle

Et **3 matières générales** :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- CEJM (Culture Economique Juridique et Managériale)

Les cours sont axés sur des situations concrètes avec des simulations de mises en application. Utilisation d'un digipad.

Moyens Pédagogiques

Mise à disposition de salle de cours dédiée comprenant : un poste par apprenant, vidéoprojecteur, serveur physique et virtuel, matériels spécifiques et accès internet.

Modalité d'évaluation

2 simulations d'examen pendant la formation

Des évaluations sont organisées tout au long de la formation pour attester l'acquisition des connaissances nécessaires au passage d'examen.

Validation

Obtention d'un diplôme de niveau 5 du Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la recherche et de l'innovation. Code **RNCP 38362**

Date de publication France compétence 11/12/2023 – échéance au 31/12/2028

Les épreuves officielles d'examen se déroulent la 2^{ème} année de formation entre Mai et Juin.

Validation par bloc de compétences possibles (validité 5 ans) - Pas de passerelle possible

Epreuves à valider pour l'obtention du diplôme :

Unités professionnelles :

- Gérer le développement de la relation client et vente conseil (CCF)
- Animer et dynamiser l'offre commerciale (CCF)

- Gestion opérationnelle (*épreuve écrite ponctuelle*)
- Manager une équipe commerciale (CCF)

Unités générales :

- Culture générale (*épreuve écrite ponctuelle*)
 - Langue vivante étrangère (*épreuve orale en CCF et écrite en ponctuelle*)
 - CEJM (*épreuve écrite*)
- Pas d'équivalences ou de passerelles

Nombre de participants

Maximum 5 participants (mixité de public)

Durée de la formation

1350 heures en centre sur 2 ans

De septembre 2026 à juin 2028. Le reste du temps en entreprise.

Tarif de la formation

Coût OPCO : 6450€ minimum

Décret n° n° 2025-860 du 29 Août 25 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage »

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap)

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé

Tarif de la formation = montant de la prise en charge OPCO

Pour les employeurs du secteur public, se référer au décret no 2020-478 du 24 avril 2020 relatif à l'apprentissage dans le secteur public voir le décret

Article L6211-1 « la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Article L6227-6 « Les personnes morales mentionnées à l'article L. 6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent... »

Accessibilité handicap

Plateaux non accessibles aux personnes à mobilité réduite- Réglementation ERP
Une adaptation des conditions d'accueil peut être étudiée.

Service handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr

Service mobilité CFA Jean Bosco : mobilite@cfajeambosco.fr

Interlocuteur Handicap Sur site : Madame Ben Abel Valérie

Tel : 03.27.53.00.66

FORMATION BTS MCO

(Management Commercial Opérationnel)

Coordonnées

| | | |
|---|---|---|
| UFA NOTRE DAME 13 RUE DE LA CROIX 59600 MAUBEUGE Tel : 03.27.53.00.66 | Sabine Noel Responsable Tel : 06.30.09.77.85 sabine.noel@notredamedelasambre.org | BAILLEUL Sandrine Médiateur Apprentissage mediateurapprentissage@hautsdefrance.cci.fr Tel : 03.20.63.68.18 |
|---|---|---|

Taux de réussite

Première session d'examen juin 2026.

Valeur ajoutée

- Point écoute pour les apprenants
- L'UFA est situé à proximité des axes routiers, de la gare et des transports en commun
- Classes de cours aménagées

FORMATION BTS MCO

(Management Commercial Opérationnel)

Public et Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat, de préférence STMG et professionnel métier du commerce et de la vente ou général toutes séries.
Être âgé de 29 ans révolus. La condition d'âge peut évoluer au-delà de cet âge en fonction de la situation du candidat (situation handicap ; sportif haut niveau ou personne qui envisage de créer ou reprendre une entreprise).
Les candidats ne remplissant pas les conditions d'âge et ne bénéficiant pas de report d'âge, peuvent postuler en contrat de professionnalisation.
Être Polyvalent, avoir le sens de la communication, être autonome et responsable, avoir les Capacités d'adaptation et d'anticipation.

Modalités et délais d'accès

Inscription sur parcourepour les personnes scolarisées ou sur simple demande de dossier d'inscription auprès du secrétariat de l'UFA Notre Dame.

Modalités d'admission :

- Lettre de motivation, CV, diplôme de niveau 4 et relevé de notes
- Entretien individuel
- Contrat d'apprentissage

Une signature de contrat post entrée en formation est possible dans un délai de 3 mois (selon la législation en vigueur). Délais : Article L6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat »

Date de la formation : Démarrage en septembre de chaque nouvelle année pour une durée de 2 ans. L'entrée en formation est possible jusqu'à 3 mois après la date de début de formation.

Objectifs

Assurer le développement de la relation client et vente conseil

- o Assurer la veille informationnelle
- o Réaliser et exploiter des études commerciales
- o Vendre dans un contexte omnicanal
- o Entretenir la relation client

Assurer la gestion prévisionnelle

- o Gérer les opérations courantes (approvisionnements ; achats ; stocks)
- o Prévoir et budgétiser l'activité
- o Analyser les performances

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- o Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de service
- o Organiser l'espace commercial physique et virtuel
- o Développer les performances de l'espace commercial physique et virtuel
- o Concevoir et mettre en place la communication commerciale du point de vente et sur les réseaux sociaux
- o Evaluer l'action Commerciale

Management de l'équipe commerciale

- o Organiser le travail de l'équipe commerciale
- o Recruter des collaborateurs
- o Animer l'équipe commerciale

FORMATION BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

FORMATION BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)