



BTS Management commercial opérationnel (2025-2027)

Le lien : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Libellé exact de la certification : BTS - Management commercial opérationnel

Code RNCP : 38362

Nom du certificateur : MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date de publication de la certification : 11 décembre 2023



● PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

● PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Baccalauréat Général - Bac Technologique - Bac Professionnel).

● MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Prise de contact obligatoire par mail : ufa@ddl-douai.fr ou téléphone : 03 27 98 47 43
- Inscription via Parcoursup recommandée
- Un entretien sur site vous sera proposé pour définir votre projet et les modalités d'inscription
- Un rendez-vous avec le chef d'établissement est obligatoire
- À l'issue de cet échange, un dossier de candidature vous sera remis
- Vous devrez ensuite rechercher une entreprise d'accueil pour établir votre contrat d'apprentissage

 L'UFA peut vous accompagner et vous orienter dans vos démarches

- Une fois l'employeur trouvé, le responsable de l'UFA prendra contact avec l'entreprise pour la mise en place du contrat

Début de formation : septembre 2024

Fin de formation : juillet 2026

Volume horaire : 1 351 heures

Inscriptions possibles jusqu'au 31 décembre 2024

 Délais légaux :

« 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. » (Article L.6222-12 du Code du travail)





● OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue de la formation, le jeune sera capable de :

- Prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale, physique et/ou digitale, en assurant la gestion quotidienne, le suivi des performances et la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise.
- Développer, entretenir et optimiser la relation client dans un contexte omnicanal, en prenant en charge l'ensemble du parcours client : accueil, conseil, vente, suivi et fidélisation.
- Mobiliser les outils numériques liés à la digitalisation de l'unité commerciale pour enrichir l'expérience client, fluidifier les parcours d'achat et dynamiser l'activité (click & collect, réseaux sociaux, applications métiers, communication digitale).
- Collecter, analyser et exploiter les informations commerciales afin d'adapter l'offre, orienter les actions commerciales et améliorer la qualité de service.
- Concevoir, adapter et valoriser en continu l'offre de produits et services, en organisant l'espace commercial, en maintenant un point de vente attractif et en mettant en œuvre des actions de mise en valeur ou de promotion.
- Élaborer, planifier et exécuter des actions commerciales internes et externes (animations, promotions, communication ciblée), et en analyser les résultats.
- Gérer l'activité opérationnelle : approvisionnements, stocks, achats, flux financiers, gestion des risques, élaboration des budgets, reporting et participation aux décisions d'investissement.
- Analyser les performances commerciales de l'unité, proposer des actions correctives et contribuer à l'amélioration continue des résultats.
- Manager une équipe commerciale : anticiper les besoins en personnel, recruter, intégrer, former, organiser et planifier les activités.
- Animer, motiver et accompagner l'équipe au quotidien pour développer les compétences, optimiser la performance collective et individuelle, et renforcer l'engagement des collaborateurs.
- Adapter les pratiques managériales et organisationnelles aux évolutions du commerce, notamment celles liées à la digitalisation et à la transformation des points de vente.
- Assurer une cohérence entre les différents canaux de distribution pour offrir un service homogène, performant et différenciant à l'ensemble des clients.



● PERSPECTIVES POST-FORMATION

Suite de parcours possible :

- Responsable de commerces et de la distribution (réseau Négoventis)
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention management et gestion des organisations
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel
- Licence pro mention technico-commercial
- Certification professionnelle Chargé(e) de Marketing Digital et E-commerce , Campus DDL
- Certification professionnelle Chargé de Recrutement et Conseils en Ressources Humaines, Campus DDL

Débouchés :

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/conseil,
- Vendeur/conseiller e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,
- Manageur adjoint,
- Second de rayon,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité.





ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le BTS Management Commercial Opérationnel en alternance est encadré par une équipe d'enseignants, en mesure de dispenser la formation en présentielle. Le rythme de l'alternance est de 3 jours en entreprise / 2 jours en UFA.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Nous proposons des évaluations et des devoirs surveillés chaque semaine de formation. Un BTS Blanc est aussi prévu en 2^{de} année.

VALIDATION

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme. Ceux qui ont préparé le diplôme dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience reçoivent de manière automatique, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants. Ceux qui ont préparé le diplôme par une autre voie reçoivent cette attestation s'ils en font la demande.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Nous avons une capacité maximale de 15 alternants.

DURÉE DE LA FORMATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel se déroule du 01/09/2024 au 30/06/2026 soit 1351 heures.

- 1^{er} année : 700 heures
- 2^e année : 651 heures

TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 9000€ pris en charge par l'OPCO.

Selon le décret n° 1909-956 du 13 septembre 2019 « 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)

Article L.6211-1: « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

L.6227-6 du Code du travail : « 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... »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail: « 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... », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Le reste à charge pour l'entreprise qui accueille l'apprenti est à 0€

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Afin de sécuriser le parcours des personnes en situation de handicap, nous mettons en œuvre les moyens d'adapter la prestation.

Tous nos plateaux techniques sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Locaux : accessibles aux personnes à mobilité réduite – Réglementation ERP.

Service Handicap du CFA Jean BOSCO : handicap@cfa jeanbosco.fr

COORDONNÉES

EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Mme Isabelle Leroux

Mail: isabelle.leroux@cfa jeanbosco.fr

Service mobilité du CFA Jean Bosco : mobilite@cfa jeanbosco.fr

2025

LES TAUX POUR :

Taux de réussite aux examens	50 %
Taux de poursuite d'études	20 %
Taux d'interruption en cours de formation	18 %
Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	70 %
Taux d'insertion dans un des métiers visés	70 %

VALEUR AJOUTÉE

- Un suivi individualisé des étudiants rendu possible par la taille humaine de la structure
- Un point écoute pour les étudiants
- Les salles spacieuses équipées wifi
- Open space convivial
- Des formateurs professionnels
- Foyer convivial
- Ordinateur sur toute la durée de l'apprentissage

Inscrire-toi



EXPERT MISE EN RELATION SERVICE
DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :
Mme Isabelle Leroux
Mail: isabelle.leroux@cfa jeanbosco.fr

