

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



Préinscription en ligne

TERTIAIRE



NIVEAU V



Prise en charge par  
l'OPCO de l'entreprise  
d'accueil



24 mois  
1350 heures

RNCP

38362



Contrat  
d'apprentissage



Description complète du  
référentiel

## OBJECTIFS

Former des professionnels polyvalents, capables de gérer efficacement une unité commerciale, de répondre aux attentes des clients, de superviser une équipe, et de contribuer au développement commercial de l'entreprise.

## METIERS

Vendeur, responsable de point de vente, responsable d'équipe, gestionnaire de compte, analyste des performances commerciales, e-marchandiseur...

## PRÉ REQUIS

- Titulaire d'un BAC Général ou STMG
- Titulaire d'un BAC PRO de la famille des métiers

## QUALITÉS

Le sens du relationnel, les compétences commerciales, l'esprit d'équipe et de collaboration, l'organisation et la gestion du temps, l'adaptabilité.

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Inscription sur Parcoursup
- Dossier de candidature disponible sur le site ou en contactant le service secrétariat
- 15 places disponibles. Date limite de dépôt de candidature le 10/07. Au-delà de cette date, l'inscription est encore possible : contactez le CFA
- Test et entretiens de recrutement
- Délais du traitement du dossier : 10 jours
- Signature d'un contrat d'apprentissage
- Début de la formation : septembre.

## TYPES D'ENTREPRISES ACCUEILLANTES

- Bâtiment
- Beauté / bien-être
- Secteur des services
- Téléphonie
- Loisirs...

Mise à jour 01/2024



## RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation se déroule en 2 ans en apprentissage.

**Cycle de l'alternance** : selon planning.

## CONTENU DE LA FORMATION

### Enseignements généraux

Culture générale et expression, langue vivante 1 et langue vivante 2 facultative.

### Enseignements professionnels

Culture économique, juridique et managériale

### 4 blocs de compétences bien distincts :

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôles ponctuels.

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours théoriques et exercices pratiques en ateliers
- Suivi personnalisé des projets
- Ateliers dédiés
- Devoirs surveillés
- Examens blancs
- Préparation des oraux

## NOS SPÉCIFICITÉS

- Participation à des événements
- Organisation et réalisation d'événements sur site

POSSIBILITÉ D'EFFECTUER  
UN MINI STAGE  
POUR DÉCOUVRIR LA FORMATION

## COÛT DE LA FORMATION

La formation est gratuite pour l'alternant. Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

## PLUS-VALUE DU CFA

- Internat, Self, Foyer, Salle d'étude et CDI
- Plateaux techniques
- Journée d'intégration

## HANDICAP

- Locaux accessibles PMR
- Référente Handicap :  
Mme DAJAS :  
direction\_pro@immac-pau.com

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence pro du domaine commercial
- Ecole supérieure du commerce, de commerce international
- Ecole supérieure de gestion

Ensemble Scolaire  
Immaculée Conception



Centre de Formation  
d'Apprentis Beau-Frêne

1 avenue du château d'Este  
64 140 BILLERE  
www.immac-pau.fr

## RÉFÉRENT DE FORMATION

Céline BELLANGER  
commerce@bformation.fr Tel.  
06 16 29 70 04

## SECRETARIAT

Isabelle MAUNAS  
viescolaire@bformation.fr  
Tel. 05 59 72 07 70

## BUREAU DES ENTREPRISES

Frantz BARRALLIÉ  
frantz.barrallie@bformation.fr  
Tel. 06 72 27 19 22

## DIRECTION

Patrick DE SOUSA  
direction@bformation.fr



n° Déclaration existence : 72.64.02014.64  
Siret : 433 264 207 000 21  
n°UAI : 06421471