



Formation proposée par
Lycée Pasteur Mont Roland
Membre du CFA ASPECT

Les + Lycée Pasteur Mont Roland

- ⊕ Accompagnement personnalisé à la recherche d'un lieu d'apprentissage
- ⊕ Rythme d'alternance adapté au besoin des employeurs
- ⊕ Une expérience dans l'alternance de plus de 30 ans
- ⊕ Un réseau d'entreprises locales partenaires
- ⊕ Suivi individualisé (pilotage)

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti
Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

Accessibilité

Ad'AP en cours
Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

Prise en compte des besoins de compensation (réfèrent handicap : Fatna TAHRAOUI)

Pour nous contacter

Lycée Pasteur Mont Roland
9 Avenue Rockefeller
39100 DOLE

Téléphone : 03.84.79.66.00

Mail : enseignementsuperieur@groupepastoroland.fr

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 02519345

BTS

Management Commercial Opérationnel

RNCP 34031
Référentiel : [lien](#)

Rythme de l'alternance : 2 ou 3 jours en centre / 2 ou 3 jours en entreprise (selon calendrier de l'alternance)

Durée de la formation : 1 365 h sur 2 ans

Objectifs visés : La/le titulaire d'un BTS Management Commercial Opérationnel est un(e) professionnel(le) qualifié(e) capable de :

- Manager une équipe commerciale,
- Gérer et Développer la relation client,
- Animer et Dynamiser une offre commerciale,
- Assurer la gestion opérationnelle.

Les secteurs d'activité : Elle/il exerce son activité dans les secteurs suivants : responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, grande surface spécialisée, société de services, site marchand...).

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 5

Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel

Modalités et délai d'accès

- Candidature par l'intermédiaire et dans les délais de la plateforme Parcoursup
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

Qualités requises

- Sens du relationnel
- Esprit d'équipe
- Dynamisme
- Autonomie et sens des initiatives

Modalités pédagogiques

- Cours théoriques et pratiques en présentiel
- Soutenances orales en présence de professionnels
- Participations à des concours et challenges
- Apprentissage du travail en autonomie
- Plateforme TEAMS

Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année (DS, DM...)
- 3 semaines de bts blancs pour les 2 ans
- Examen final +CCF

Contenu de la formation

- Enseignement général : Culture Générale, Langues Vivantes, Economie Juridique et Managériale.
- Matières professionnelles : Développement de la relation client, Animation de l'offre commerciale, Gestion Opérationnelle, Management de l'équipe commerciale.

Horaires en formation

- 35h hebdomadaires sur les semaines en formation (8h-12h ; 13h15-17h15)

Poursuites d'études

- Licence professionnelle
- Ecole de commerce (bachelor)

Débouchés

- Conseiller de vente et de services, de e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Marchandiseur,
- Manager d'une unité commerciale de proximité...
- Chef des ventes, de rayon,
- Responsable e-commerce, de drive,
- Manager de rayon(s), de la relation client, unité commerciale,
- Responsable de secteur, de département...

Passerelles /Equivalences

- Passerelles vers :
- BTS, DUT et BUT tertiaires
 - Ecole de commerce
 - Licence
 - Entrée dans la vie active
- Pas d'équivalences

Possibilité de valider des blocs de compétences

- Non