

# BTS Management Commercial Opérationnel

En contrat d'apprentissage

En contrat de professionnalisation

**la martellière**  
Lycée public

Ex BTS MUC  
Arrêté du 15 octobre 2018

## COMPETENCES

Liées au secteur professionnel

### 4 BLOCS

**Bloc 1** Développer la relation client et assurer la vente conseil

**Bloc 2** Animer et dynamiser l'offre commerciale

**Bloc 3** Assurer la gestion opérationnelle

**Bloc 4** Manager l'équipe commerciale

## COMPETENCES transversales communes en BTS

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère : Anglais

Culture économique, juridique et managériale

**Horaire maximum de la formation**  
1350 h.



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE  
L'ALIMENTATION

**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes



Retrouvez-nous sur  
**facebook**



**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes



**La Région**  
se mobilise  
encore +  
pour le  
handicap

—Formation—

Le titulaire du BTS MCO met en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale, lieu physique et/ou virtuel.

**Polyvalent fonctionnel**, il assure à la fois :

- ✓ La relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre de produits, de services et d'achat omnicanal.
- ✓ La gestion opérationnelle et le management de l'équipe commerciale.

### ▣ Métiers visés :

Chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale...

### ▣ Types d'employeurs :

Les entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ;  
Les unités commerciales d'entreprises de production ;  
Les entreprises de commerce électronique ;  
Les entreprises de prestation de services ;  
Les associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

### ▣ Qualités attendues :

Etre adaptable, autonome et responsable.  
Avoir de la rigueur, une bonne capacité d'analyse et le sens de l'organisation. Etre curieux et innovant.

Avoir une sensibilité particulière à la lutte contre les discriminations, la préservation de l'environnement et le développement durable.

### ▣ Modalités de formation :

- Rythme d'alternance 2 jours à l'UFA/ 3 jours en entreprise.
- Contrat d'apprentissage (1350h) ou contrat de professionnalisation (1100h) de 24 mois.



## Cadre de vie :

Lycée à taille humaine

Disponibilité de l'équipe de formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et individualisation

Possibilité de se loger à proximité du centre de formation

Cadre agréable

Proximité de villes universitaires et des montagnes



## ■ Avantages de la formation par alternance pour l'apprenti et l'entreprise

- Contrat de travail à durée déterminée
- Rémunération de l'apprenti comprise entre 41 et 61% du SMIC brut
- Exonération de charges salariales et patronales
- Aides pour l'entreprise sur des dépenses d'investissement d'impôts, Région : 20% de la part de l'Etat
- Aide et suivi de l'apprenti
- Subvention de la formation et de l'insertion professionnelle

En attente des décrets d'application suite à la loi « liberté de choisir son avenir professionnel » du 06/09/2019

## ■ Les 4 Blocs de compétences professionnelles

### Bloc 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

### Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

### Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

### Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter les collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Pour de plus amples informations, contactez-nous :

Lycée Professionnel Public la Martellière  
UFA du CFA Rhône-Alpes  
56 rue de la Martellière  
38516 Voiron cedex

Tel : 04 76 05 02 66  
Fax : 04 76 05 84 66

eMail : [epl.voiron@educagri.fr](mailto:epl.voiron@educagri.fr)

Site: [www.martelliere.voiron.educagri.fr](http://www.martelliere.voiron.educagri.fr)

