



BTS Management Commercial Opérationnel

Formation en alternance gratuite* et rémunérée



Les objectifs de la formation

Préparer de futurs responsables d'unités ou de points de vente, capables :

- D'organiser et de vendre
- D'animer et manager

en intégrant les différents canaux de vente, web et magasin, dans leur démarche commerciale.

ADMISSION

Pré-requis

Etre titulaire du Baccalauréat

Modalités d'inscription

- Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- Candidature en ligne sur www.supdev.fr

Mois de rentrée : Septembre

Groupe : 20 à 30 alternants

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 2 ans après le Bac
- Selon les groupes, le rythme de l'alternance est de :
 - 1 semaine en entreprise/1 semaine en formation ou 3 jours en entreprise/2 jours en formation et 2 jours en entreprise/3 jours en formation.
- Selon les campus, les cours ont lieu à Paris, Saint-Germain-en-Laye, Cergy-Pontoise ou Enghien-les-Bains.
- Mois de rentrée : Septembre
- Groupe de 20 à 30 alternants

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

A court terme

- Assistant chef de rayon
- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Conseiller e-commerce
- Marchandiseur

A moyen terme

- Responsable de point de vente
- Manager de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Manager des caisses

SECTEUR D'ACTIVITE

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans des entreprises de la distribution, alimentaires ou spécialisées, des services commerciaux d'entreprises de production ou de centrales d'achat.

POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

3/4 des diplômés de BTS poursuivent leurs études

- Bachelor Responsable Commerce
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Chargé de Recrutement
- Bachelor Marketing, Vente et Gestion
- Licence Gestion des Organisations
- Bachelor Chef de projet web et stratégie digitale



Lieu

Paris
Saint-Germain-en-Laye
Cergy-Pontoise
Enghien-les-Bains

Rythme

Selon les campus
1 semaine/1 semaine
2 jours/3 jours
3 jours/2 jours



Le Diplôme

Diplôme reconnu par l'Etat au niveau 5 (Eu)



79%

De réussite aux examens 2024
(Moyenne académique 50%)



93%

d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2023



Qualités requises

Volonté, esprit d'initiative, organisation, sens du contact, goût du travail en équipe

BTS Management Commercial Opérationnel



Contenu de la formation

Enseignement professionnel

- Relation client et vente conseil dans un contexte omnicanal
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management d'une équipe commerciale

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais commercial
- Culture économique, juridique, managériale

MODALITES D'EVALUATION

- La formation comporte des contrôles de connaissances réguliers, dont des examens blancs et des entraînements oraux, avant les épreuves nationales

METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques, apports méthodologiques et mises en situation professionnelles
- Jeux de rôle et simulations
- Travaux de groupe, restitutions orales
- Jeux pédagogiques
- E-learning : modules de formation en classe inversée, capsules vidéos, études de cas...
- Accompagnement individualisé en vue de la rédaction du dossier professionnel
- Participation à des conférences métiers et des conférences thématiques (RSE, entrepreneuriat, international, intelligence artificielle)

EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

EXPERIENCE ETUDIANT

- Badge Act'RSE : projet à impact
- Possibilité de mobilité à l'international pendant 2 mois, avec accord de l'entreprise
- BDE et programme ambassadeur

AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

PARDI NOS PARTENAIRES

ADIDAS, AUCHAN, CARREFOUR, CASTORAMA, CONFORAMA DARTY, DECATHLON, FNAC, INTERMARCHÉ, LENOTRE, LEROY MERLIN, MONOPRIX, ORANGE, POINT P, SUPER U, TRUFFAUT, YVES ROCHER

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

- Relations clients-fournisseurs
- Négociation d'achat-vente
- Conseil auprès de la clientèle
- Animation d'un point de vente d'une équipe commerciale
- Gestion et administration de moyens financiers, matériaux liés à l'action
- Conseil auprès de l'entreprise d'accueil quant aux politiques de produits, de prix, de commercialisation, de communication et de distribution
- Mise en rayon, Facing...

Valentin Coulibaly, Diplômé BTS MCO

"J'ai postulé à SUP de V car l'école fait partie de la Chambre de Commerce et de l'Industrie Paris Ile-de-France. De plus, elle possède un très bon taux de réussite à l'examen, c'est l'un des raisons qui m'ont conforté dans mon choix. Cela permet d'acquérir de l'expérience professionnelle ainsi que de la maturité vis-à-vis du monde du travail. Je suis actuellement apprenti conseiller commercial chez Orange au sein du point de vente de Saint-Germain-en-Laye. C'est grâce à SUP de V que j'ai pu intégrer cette entreprise qui était mon objectif majeur en optant pour l'alternance. J'ai poursuivi mes études, d'abord en Bachelor commercial, et je termine à présent en Bac+5 Ressources humaines, toujours à SUP de V"



CONTACTS

Pour tout complément d'informations :

Saint-Germain-en-Laye : Valérie ALLIN
Paris : Coralie PARENT
Enghien-les-Bains : Agnès VILLENEUVE
Cergy-Pontoise : Véronique LEFEBVRE

Tél. : 01 39 10 78 78
contact@supdev.fr

Relations entreprises
entreprise@supdev.fr

