FORMATION EN ALTERNANCE 2024

BTS Management Commercial Opérationnel

SB FORMATION
CFA Saint-Bénigne

OBJECTIFS

- ✓ Valider le Brevet de Technicien Supérieur en Management Commercial Opérationnel (Niveau 5)

PROGRAMME

Développement de la relation client et vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omni canal
- Entretenir la relation client

Animation, dynamisation de l'offre commerciale, entreprenariat
- 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

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

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

Culture générale et expression
- Genres et types de textes
- Lecture de l'image
- Lecture analytique
- Techniques de l'écriture personnelle
- Techniques de la synthèse de documents
- Etude de thèmes culturels intégrés au programme annuel (B.O)

Anglais
- Réactiver et Acquérir du vocabulaire élémentaire et du vocabulaire propre à la profession
- Comprendre et produire des écrits culturels et professionnels
- Développer des compétences orales dans une langue de communication générale

Culture économique, juridique et managériale
- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

Heures de pilotage et entraînement à l'examen

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel réalisée dans le cadre d'une alternance : centre de formation / entreprise

MODALITES D'EVALUATION

Evaluations ponctuelles et examens blancs en cours de formation
Selon référentiel de l'examen, validation de contenus en CCF
Passage de l'examen du BTS à l'issue de la formation

EJ 12.2022

PUBLIC

Jeunes âgés de 16 à 29 ans souhaitant compléter leur formation initiale dans le cadre de l'alternance
Demandeurs d'emploi, salariés, particuliers, dans le cadre de la formation continue

PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'une certification de niveau 4

MODALITES DE FINANCEMENT

Financement par les opérateurs de compétences dans le cadre d'un contrat en alternance
Financement sur fonds propres possible

DUREE

2 ans
1 350h – Contrat d'apprentissage
1 150h– Contrat de professionnalisation

DELAIS D'ACCES

La signature du contrat d'alternance permet le démarrage de la formation sans délai
Démarrage de la formation chaque année en septembre

TARIF

Gratuit pour les alternants
Tarif adapté selon les modalités pédagogiques pour la formation continue

INTERVENANTS

Formateurs professionnels et intervenants spécialisés

VALIDATION

Passage de l'examen du BTS Management commercial opérationnel à l'issue de la formation

DATE ET LIEU

Nous consulter pour connaitre les dates de formation
Formation proposée au centre de formation :
9 avenue Jean Bertin 21000 DIJON

ACCESSIBILITE :

Toutes les formations SB sont accessibles aux personnes en situation de handicap

CONTACT

Laetitia PAUGET
Relation entreprise Sb Formation
Tel : 03 80 70 12 06
Mail : laetitia.pauget@groupe-sb.org

Procédure d'admission à la formation :

Cette formation est accessible dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, ou d'un contrat de professionnalisation.

Les étapes d'inscription sont les suivantes :

1. Se préinscrire en ligne à partir de l'adresse : **http://www.sb-formation.fr/portail-sb/**
2. Participer à un entretien de pré-inscription avec Sb formation
3. Trouver un employeur avec ou sans notre aide
4. Signer un contrat de travail en alternance

Référent pédagogique : Nathalie BOILEAU

Public en situation de handicap :

Sb Formation vous propose de contacter son référent handicap, qui vous accompagnera dans les différentes démarches visant à faciliter votre accueil en formation

Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences :

Les redoublants ne sont pas tenus de repasser les matières validées lors de l'examen précédent

Equivalences : diplôme niveau 5

Passerelles : Par le biais des admissions parallèles, poursuite possible en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis ...). Pour intégrer les meilleures écoles de commerce, les épreuves sont *Tremplin, Passerelle, Tage Mage, oraux, écrits…*

Suites de parcours :

- Bac+3 **« Chargé d'affaires commerciales et marketing »** *proposé par SB FORMATION en alternance*
- **Titre « Responsable du pilotage et du développement commercial France et international »** *proposé par SB FORMATION en alternance*
- Licence en économie ou gestion,
- Licence pro dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution
- bachelor en école de commerce ou de gestion.

Débouchés :

Le titulaire du **BTS MCO** est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut être employé dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de services (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands. Il peut être salarié ou indépendant.

Le plus souvent, il débute par un poste d'assistant. Parmi les exemples de métiers de niveau assistant, citons : vendeur/conseil, chargé de clientèle, chargé de service client, marchandiseur, second de rayon, manageur d'une unité commerciale de proximité, etc...

Valeur ajoutée de Sb Formation :

- Parcours possible dans le groupe Saint Bénigne de la maternelle au BAC+3
- Passerelle facilitée de la formation initiale vers l'alternance
- Formateurs aguerris, et permanents
- Entreprises partenaires qui renouvellent leur confiance en SB année après année

Chiffres clés concernant la formation :

Taux de satisfaction des participants	Taux d'obtention du diplôme	Taux de poursuite d'étude	Taux d'insertion professionnelle des sortants	Taux de ruptures des apprenants
77%	**72%**	**42.11%**	**10.53%**	**9%**

Lisa LIARD

Promo MUC 2010/2012

« Été 2010, parisienne, j'arrive à Dijon avec dans ma valise un cursus axé communication et aucune attache bourguignonne. Manager en restauration rapide, je me tourne vers un BTS MUC (ex-MCO) en alternance, chez SB Formation. Le professionnalisme et le sérieux de l'équipe pédagogique, l'ambiance conviviale d'apprentissage avec des formateurs disponibles m'ont permis d'acquérir de solides compétences, mais aussi de créer mon réseau. Chez SB, on apprend dans une atmosphère de collaboration et de partage de compétences aussi entre apprenants, quelle que soit la promotion ou le BTS préparé. SB Formation a une philosophie de proactivité. C'est essentiel pour la vie active. La performance, couplée à l'alternance, c'est vraiment LA clé d'entrée sur le marché du travail. Aujourd'hui, je suis chargée d'un portefeuille clients dans la domaine bancassurances, j'interviens également comme formatrice sur les domaines professionnels en BTS MCO, à SB Formation. »

Sb Formation CFA Saint Bénigne
9 Avenue Jean Bertin 21000 DIJON
03.80.70.12.32 sbformation@groupe-sb.org