

BTS Management commercial opérationnel (BTS MCO)



BTS Management commercial opérationnel (BTS MCO)

(Bac+2)



Code titre / diplôme

32031213

Code RNCP

38362

Date d'enregistrement RNCP

11/12/2023

Certificateur

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 5 (cadre européen des certifications)

Éligible VAE

Oui

Sanction de la formation/Diplôme préparé

Brevet de technicien supérieur (BTS)

Formation en apprentissage



LPP Jeanne d'Arc

Coordonnées

3, place de l'Eglise
73200 - ALBERTVILLE
04 79 31 12 28
accueil.jda@spt.education
<https://www.spt.education/accueil/>

Contacts

Contact de la formation

Frédérique GUICCIARDI
frederique.guicciardi@cneap.fr
04 79 31 12 36

Référent handicap

Bérengère BELIN
b.belin@spt.education
04 79 31 12 54



Publics et objectifs

- **voie d'accès:** Formation proposée sous statut d'apprentissage uniquement
- **Objectifs:** À la fin de la formation, vous serez capable de :
 - Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation)
 - Gérer et animer l'offre des produits et des services
 - Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale
 - Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
 - Digitalisation des activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, logs, etc.)



(siège régional)
4, rue de l'Oratoire
69330 CALUIRE ET CUIRE
contact@akteap.cneap.fr
www.akteap.fr

Association loi 1901
N° SIRET: 50304921500026
N° UAI: 0693764S

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 17362 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Dates et cycle de la formation

- **Année d'entrée dans le cycle:** 1re année
- **Date de début:** 31/08/2026
- **Date de fin:** 01/09/2028
- **Durée du contrat:** Un contrat d'apprentissage peut démarrer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.
- **Aménagement PSH durée de la formation:** Adaptations pédagogiques et aménagements spécifiques possible pour les personnes en situation de handicap (PSH).



Rythme et durée

- **Rythme en centre:** 2 semaines
- **Rythme en entreprise:** 2 semaines
- **Commentaire rythme:** 2 semaines par an en centre de formation. et 2 semaines en entreprise par mois
- **Durée en années:** 2
- **Durée en heures de formation:** 1350
- **Durée en heures en entreprise (minimum):** 1864



Prérequis

- **Public:** • De 16 à 29 ans révolus. Certains publics peuvent intégrer au-delà de 29 ans : apprentis préparant un diplôme supérieur à celui obtenu, travailleurs handicapés, personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise. Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Conditions d'entrée:** Être titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel. Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance. Autonomie, responsabilité, maîtrise technologique.



Entreprises d'accueil

Grande distribution, Textile/Habillement, Alimentaire/Restauration, Hôtellerie et Loisirs, Téléphonie, Domaine Sportif, Secteur Brico-Déco-Jardin, Secteur Culture et Loisirs, Secteur beauté-Bien-être, Agence d'intérim, Associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou services.



Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétence 1 : Développement de la relation client et vente conseil

Bloc de compétence 2 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Bloc de compétence 3 : Gestion opérationnelle

Bloc de compétence 4 : Management de l'équipe commerciale

- **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences:** Non



Modalités d'évaluation et sanction de la formation

- **Modalités d'évaluation:** Contrôles en Cours de Formation (CCF) combiné avec des épreuves terminales / examens ponctuels
- **Crédits ECTS:** Oui
- **Si oui, combien:** 120 crédits
- **Equivalences:** Nous consulter pour une étude personnalisée.



Méthodes mobilisées

La formation par alternance mobilise des méthodes pédagogiques actives telles que l'apprentissage expérientiel, l'analyse de pratiques, les études de cas et les projets tutorés, favorisant l'articulation entre savoirs théoriques et situations professionnelles réelles. Elle s'appuie également sur l'accompagnement individualisé, le tutorat en entreprise et les évaluations formatives afin de développer progressivement les compétences et l'autonomie de l'apprenant.



Après la formation

• **Passerelles:** Nous consulter pour une étude personnalisée.

• **Suites de parcours:**

BACHELOR RMO (RNCP 36727 Code diplôme 26×31238) au sein du Campus équivalent à un Bac+3 soit 180 crédit ECTS.

Licence professionnelle du domaine commerciale

- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion

- École supérieure de commerce ou de gestion

- École spécialisée (écoles du réseau EGC, formations négoventis, etc.) par le biais des admissions parallèles

• **Débouchés professionnels:** Chef des ventes

- Chargé de clientèle

- Attaché commerciale

- Responsable de magasin

- Chef de rayon

- Vendeur conseil

- Responsable e-commerce

- Manager



Modalités et délai d'admission

• **Modalité de recrutement principale:** Dossier

• **Autres modalités de recrutement:**

• **Personnalisation sur positionnement:** Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.



Modalités financières

Pour l'apprenti :

En conformité avec l'article L6211-1 (Code du travail), la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.

Pour l'employeur :

Pour les employeurs privés, la formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil; en application des niveaux de prise en charge par France Compétences et selon les barèmes de la branche. Un reste à charge peut être demandé à l'employeur.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation peut être prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Coût : nous consulter



Les + de la formation

Engagements et partenariats:

Une formation de proximité et personnalisée
Des Partenaires socio-économiques
Des locaux adaptés pour un travail de qualité

Restauration: Non

• Détails:

- Cantine / self sur place / cafétéria
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Accessibilité PSH de la restauration: Non

Hébergement: Non

• Accessibilité PSH de l'hébergement: Non

Matériel / Équipement:

Salles informatiques équipées de vidéo-projecteur

- **Accessibilité PSH du matériel et de l'équipement:** Achat possible de matériel et équipement spécialisé pour les personnes en situation de handicap.

Pour plus d'information : nous contacter.



Rémunération

- **Rémunération de l'apprenti:** L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et l'année dans le cycle de formation, hors exceptions (convention collective de l'employeur, antériorité...)

- **Aides prises en charges par l'établissement:**

- Aides à l'acquisition d'équipements pédagogiques (sous conditions).
- Aide pour l'hébergement (si internat proposé par l'établissement).
- Aide pour la restauration (si solution de restauration collective proposée par l'établissement)

Plus d'infos : <https://www.1jeune1solution.gouv.fr/>



Accès et accessibilité P.S.H

- **Accès par transport:**

- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité.
- Transports scolaires Arlysère
- Gare TGV Ter à proximité (Alberville)

- **Accessibilité P.S.H des locaux:** Oui partielle



Indicateurs de résultat

JEANNE D'ARC

	2025-26	2024-25	2023-24	2022-23
BTS MCO				
Taux de réussite de cette formation dans l'établissement <i>Obtenu / Présenté</i>	EC	NA NA/NA	NA NA/NA	NA NA/NA
Taux d'insertion professionnelle de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) <i>Concernés / Répondants</i>	EC	EC	NA NA/NA	NA NA/NA
Taux d'insertion dans le métier visé de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) <i>Concernés / Répondants</i>	EC	EC	NA NA/NA	NA NA/NA
Taux de poursuite d'études de cette formation <i>Concernés / Répondants</i>	EC	EC	NA NA/NA	NA NA/NA
Satisfaction Apprenants - Entrants de cette formation dans l'établissement (Enquête réalisée en début de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	NA NA/NA	NA NA/NA	NA NA/NA	89%* 600/2531
Satisfaction Apprenants - Sortants de cette formation dans l'établissement (Enquête réalisée en fin de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	EC	NA NA/NA	NA NA/NA	76%* 516/2428
Taux de rupture de contrats de cette formation dans l'établissement <i>Ruptures / Bénéficiaires</i>	EC	NA NA/NA	NA NA/NA	NA NA/NA
Taux d'abandon de cette formation dans l'établissement <i>Abandons / Bénéficiaires</i>	EC	NA NA/NA	NA NA/NA	NA NA/NA

* Taux global calculé sur l'ensemble des apprenants d'Akteap

EC : En Cours • NA : Non Applicable

Mis à jour le : 12 février 2026

Retrouvez également tous les résultats globaux du centre de formation sur notre page : akteap.fr/qui-sommes-nous