



ifa-alpes.fr
IFA des ALPES
Institut de Formation par Alternance

Formation en Alternance

BTS Management Commercial Opérationnel

(Anciennement BTS Management des Unités Commerciales)

Sous contrat d'apprentissage

Types d'organisations

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel exerce ses activités essentiellement dans :

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

Domaines d'activité

Activités confiées en entreprise :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Organisation de l'alternance :

- Lieu : lycée du Grésivaudan
- Début de la formation : septembre
- Durée : 2 ans, soit 1350 heures

Conditions d'admission et statut

S'inscrire sur le site Parcoursup

Conditions d'admission :

Etre titulaire d'un bac STMG, d'un bac ES, L, ou S, d'un bac pro.

Niveau B2 en anglais, signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Statut :

salarié en contrat d'apprentissage. Rémunéré suivant un pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et de l'ancienneté du contrat.

Congés :

congés légaux de l'entreprise

Spécificité de la STS MCO Alternance du LGM

Groupe de 26 apprentis au maximum

- Accompagnement du processus de recrutement
- Désignation d'un maître d'apprentissage habilité ayant l'expérience du métier préparé par l'apprenti(e)
- Organisation d'une réunion qui regroupe les entreprises, les jeunes et l'équipe pédagogique
- Quatre suivis en entreprise

Objectif :

faciliter l'accueil, l'intégration, la communication, informer, suivre et évaluer.

Importance du Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Centre de formation habilité à faire passer des épreuves en CCF :

- Compréhension de langue vivante étrangère
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Management de l'équipe commerciale

Répartition des coefficients à l'examen



Enseignements

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Perspectives d'emploi et poursuite d'études

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

Poursuite d'études : Possible en licence professionnelle, IUP, écoles de commerce

