

## MÉTIERS DU COMMERCE / DE LA VENTE

## BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL  
OPÉRATIONNEL

EN APPRENTISSAGE



## LE MÉTIER

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Manager l'équipe commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale

## INSERTION PROFESSIONNELLE

- Dès l'obtention du diplôme : conseiller de vente, vendeur conseil, chargé de clientèle, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.
- Avec expérience : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable adjoint, manager d'une unité commerciale.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un baccalauréat : STMG, général ou professionnel commerce.
- Être âgé de moins de 30 ans ou sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap (autres dérogations possibles).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage, pour lequel vous pouvez être accompagné.

## CALENDRIER DE LA FORMATION

- Rythme de l'apprentissage par an : périodes de 1 à 4 semaines par mois en centre de formation de septembre à juin, le reste en entreprise.
- Volume d'heures d'enseignement général, technologique et professionnel : 700h.

Nom du certificateur : Éducation Nationale

Code RNCP : RNCP38362

Date d'enregistrement de la certification : 11/12/2023



## SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du Lycée Ernest Pérochon  
40 Rue Taillepie, 79200 Parthenay  
Tel : 05 49 71 08 00

Animatrice pédagogique : Mme Mangou Sylvie - sylvie.mangou@ac-poitiers.fr  
Secrétaire de scolarité en charge de l'UFA : Mme Tomy Olivia

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle ou Bachelor dans le domaine du commerce, e-commerce, management ou gestion en grande distribution ou en agence.
- Prépa ATS (Adaptation Technicien Supérieur) tertiaire

## DÉLAIS D'ACCÈS

Date théorique de début de formation : septembre + possibilité d'intégration en cours d'année selon le parcours du candidat.

## MÉTHODES MOBILISÉES

L'apprentissage repose sur le principe de la formation partagée : alternance entre enseignements théoriques et professionnels en centre de formation des apprentis (CFA) et formation au métier chez l'employeur avec lequel l'apprenti a signé son contrat.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont conformes au référentiel du diplôme et laissées à l'appréciation des équipes pédagogiques de l'UFA (CCF, ponctuel, ...).

## TARIFS

Entreprises privées		Fonction publique territoriale, fonction publique d'état et hospitalière	
Tarifs *:	prise en charge	Tarifs *:	prise en charge
à partir de 6450€	à 100% par les OPCO	à partir de 5500€	à 100% par le CNFPT

\* Pour toutes les formations : reste à charge pour l'apprenti 0%

## ACCESSIBILITÉ

Tous les établissements membres du CFA académique sont habilités à recevoir du public en situation de handicap.

Nous consulter pour une étude personnalisée par notre référente handicap.

## INDICATEURS MOYENS DE LA FORMATION 2022-2023

- Réussite aux examens : 100,00%
- Taux d'insertion : 56,00 %
- Taux de poursuite d'étude : 44,00 %
- Taux de rupture : se référer aux indicateurs présents sur notre site web [www.cfa-acad-poitiers.fr](http://www.cfa-acad-poitiers.fr)

