



BTS MCO

2022-2023

2022-2024

imcp

14 Rue de Lancry
75010 PARIS



MISE A JOUR AU 1/09/2022

1. Quel est le public visé ?

Etudiant(e) de 18 à 25 ans en contrat professionnalisation ou 29 ans révolus en apprentissage.

Demandeur(se) d'emploi à partir de 26 ans

Salarié(e) en projet de transition ou en PRO-A (Reconversion ou promotion par alternance)

L'IMCP ne propose pas de VAE sur ce diplôme mais vous pouvez vous renseigner auprès de la DAVA pour cela. Vous pouvez consulter ce lien [La VAE - Validation des Acquis de l'Expérience \(imcp.fr\)](http://La VAE - Validation des Acquis de l'Expérience (imcp.fr))

2. Quels sont les prérequis.

En contrat d'apprentissage ou en formation scolaire un diplôme ou titre professionnel de niveau IV (Bac).

En contrat de professionnalisation un Niveau IV attesté et une expérience professionnelle.

3-Modalités d'admission :

L'admission peut se faire en première ou seconde année du 1^{er} janvier au 31 décembre de chaque année sur

- Analyse de dossier de candidature disponible sur ce lien
- Entretien
- Tests de compétences et de personnalité.

Une réponse d'admission vous est communiquée sous 2 jours, sous réserve de dossier complet.

L'IMCP est aussi présent sur Parcours Sup.

Pour candidater en 2^{ème} année il est indispensable soit d'avoir validé une 1^{ère} année de BTS de la même spécialité avec des stages effectués ou avoir échoué au BTS de la même spécialité. Pour les redoublants, un programme spécifique de formation pourra être étudié en fonction des blocs de compétences (matières) validés. Dès lors un accompagnement à l'intégration pédagogique, administrative et salariale est réalisé par un entretien hebdomadaire avec nos chargés de relations entreprise.

4-Objectifs

Le titulaire d'un BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour objectif de manager une unité commerciale. C'est-à-dire un magasin physique (hypermarché, magasin spécialisé, boutique) dans des domaines variés (grande distribution, sport, ameublement, luxe ...) ou alors une entreprise de vente virtuelle (site internet, market place, application...). Il peut également exercer un rôle de commercial ou de technico-commercial dans une PME ou une grande entreprise (banque, immobilier, assurance, services ...).

Les principales missions qui peuvent lui être attribuées sont

- Management d'équipe
- Développement de la clientèle, vente, fidélisation de la clientèle
- Gestion de l'offre (produits et services)
- Analyse des informations de l'activité commerciale

5-Aptitudes et qualités

Les aptitudes attendues sont liées à la capacité d'appliquer des savoirs en marketing, management, communication, gestion opérationnelle afin de développer l'entreprise et de gérer le personnel (recrutement, intégration, formation, développement etc..).

Les qualités conseillées sont :

- Une bonne capacité de communication,
- Le sens du contact et de la négociation commerciale,
- Une bonne organisation dans le travail,
- Le sens des responsabilités,
- Une certaine capacité d'adaptation.

6-Compétences

Au sein d'entreprise de tailles différentes, le titulaire sera capable de développer la relation client et assurer la vente conseil, animer et dynamiser l'offre commerciale, assurer la gestion opérationnelle. Ci-dessous le détail des compétences.

BLOCS DE COMPÉTENCES	UNITÉS D'EXAMEN
Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil - Assurer la veille informationnelle - Réaliser des études commerciales - Vendre - Entretenir la relation client	Unité U41 Développement de la relation client et vente conseil
Bloc de compétences 2 Animer et dynamiser l'offre commerciale - Élaborer 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 - Évaluer l'action commerciale	Unité U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Bloc de compétences 3 Assurer la gestion opérationnelle - Gérer les opérations courantes - Prévoir et budgétiser l'activité - Analyser les performances	Unité U5 Gestion opérationnelle
Bloc de compétences 4 Manager l'équipe commerciale - Organiser le travail de l'équipe commerciale - Recruter des collaborateurs - Animer l'équipe commerciale - Évaluer les performances de l'équipe commerciale	Unité U6 Management de l'équipe commerciale
Culture générale et expression Appréhender et réaliser un message écrit : - Respecter les contraintes de la langue écrite et synthétiser des informations - Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture Communiquer oralement : S'adapter à la situation et organiser un message oral	Unité U1 Culture générale et expression
Langue vivante étrangère 1 Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes : - Compréhension de documents écrits - Production écrite - Compréhension de l'oral - Production et interactions orales - Compréhension de l'oral - Production et interactions orales	Unité U21 Compréhension de l'écrit et expression écrite
	Unité U22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
Culture économique, juridique et managériale - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale - Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales - Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée	Unité U3 : Culture économique, juridique et managériale

7- Durée

La formation se déroule sur un rythme alterné de deux jours en centre de formation (lundi/mardi ou jeudi/vendredi) et 3 jours en entreprise quel que soit la forme de contrat sélectionné (apprentissage, professionnalisation, initial). Si vous entrez en première année à la rentrée 2022 la formation commence le 08 septembre 2022 et s'achève le 28 juillet 2023 (cours les jeudi, vendredi) puis reprend le 7 septembre 2023 et finit le 10 mai 2024. Les examens nationaux ont lieu en mai et juin 2024 selon un calendrier national fourni par l'académie février 2024. Les résultats sont connus dans le mois qui suit les examens. La formation représente un total de 1352 heures. Soit en première année de BTS 744h et 608h en seconde année. Si vous entrez en seconde année à la rentrée 2022 la rentrée a lieu le lundi 05 septembre 2022 (cours les lundi et mardi) et l'année s'achèvera le 30 juin 2023 pour un total de 640 heures. Les examens nationaux ont lieu en mai et juin 2023 selon un calendrier national fourni par l'académie février 2023. Les résultats sont connus dans le mois qui suit les examens

8- Délai d'accès à la formation

Les tests d'entrée pour la rentrée sont ouverts dès le mois de janvier qui la précède. Le/La candidate est accompagnée dans sa recherche d'entreprise et son placement. Le test en lui-même a lieu sur une demi-journée après prise de rendez-vous. La réponse est fournie au plus tard sous 2 jours ouvrés après entretien et test. Dès lors un accompagnement à l'intégration pédagogique, administrative et salariale est réalisé par un entretien hebdomadaire avec nos chargés de relations entreprise jusqu'à la rentrée. Un délai de 3 mois est accordé pour débiter la formation sans avoir trouvé d'entreprise.

9- Tarifs

> Pour les élèves

-En contrat de professionnalisation ou d'apprentissage la formation est totalement gratuite pour l'élève. Il est d'ailleurs rémunéré. (Voir plus bas)

-En formation scolaire, la formation est payante à hauteur de 4822 euros la première année et 4141 euros la seconde. La formation scolaire suppose une période de stage de 14-16 semaines. Au bout de 2 mois de stage il bénéficie d'une gratification (voir plus bas le détail).

> Pour les financeurs et les entreprises

-Le coût de la formation est de 8138 euros par an. Il est pris en charge par les OPCO sur la base d'un référentiel défini par France Compétences [Apprentissage : mise à jour du référentiel des niveaux de prise en charge - France compétences \(francecompetences.fr\)](https://francecompetences.fr). Le montant de la prise en charge dépend à la fois de la CPNE et de l'IDCC. Mais en cas de montant accordé par l'OPCO inférieur à 8138 euros il n'y a aucun reste à charge facturé par l'IMCP à l'entreprise

10- Rémunération

➤ Rémunération minimum apprentissage

La rémunération dépend à la fois de l'âge de l'apprenti, de son ancienneté dans l'apprentissage et de son parcours de formation. Pour information ce sont les taux suivants appliqués à cette rentrée.

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti				
Situation	16 à 17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1ère année	27% du Smic,	43% du Smic,	Salaires le + élevé entre 53% du Smic, et 53% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic
2ème année	39% du Smic,	51% du Smic,	Salaires le + élevé entre 61% du Smic et 61% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic
3ème année	55% du Smic, €	67% du Smic, €	Salaires le + élevé entre 78% du Smic, et 78% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic

En ce qui concerne le reste des conditions (accès, cas spécifiques etc..) les informations sont disponibles sur ce lien [Contrat d'apprentissage - Ma situation | Service-public.fr](https://www.service-public.fr). Pour les entreprises un simulateur permet de calculer le salaire minimum des apprentis et contrats de professionnalisation <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/R16148>

➤ Rémunération minimale professionnalisation

Le contrat de professionnalisation est un contrat (CDD, CDI) de 6 à 36 mois. La rémunération dépend de l'âge.

Niveau de salaire applicable à un salarié de moins de 26 ans		
Âge du salarié	Salaire minimum de base (brut)	Salaire minimum majoré (brut)
Moins de 21 ans	55 % du Smic	65 % du Smic
De 21 ans à 25 ans inclus	70 % du Smic	80 % du Smic

Le titulaire d'un bac général qui signe un contrat de professionnalisation bénéficie du salaire minimum de base. Pour d'autres détails sur le contrat de professionnalisation et son fonctionnement vous pouvez consulter ce lien [Contrat de professionnalisation | Service-public.fr](#). Et pour les employeurs vous pouvez simuler le salaire minimum de votre employé en contrat de professionnalisation sur ce lien [Calculer le salaire minimum d'une personne en alternance \(apprentissage ou contrat de professionnalisation\) \(Simulateur\) | entreprendre.service-public.fr](#)

➤ Rémunération minimum stage

La durée du ou des stages ou formation effectués en milieu professionnel est de 6 mois maximum par organisme d'accueil et par année d'enseignement. Cette durée est déterminée en tenant compte de la présence effective du stagiaire dans l'organisme d'accueil de la façon suivante :

- 7 heures de présence, consécutives ou non, équivalent à une journée de présence
- 22 jours de présence équivalent à 1 mois

Une gratification minimale est versée si la durée du stage est supérieure à :

- Soit 2 mois consécutifs (soit l'équivalent de 44 jours à 7 heures par jour) au cours de la même année scolaire ou universitaire
- Soit à partir de la 309e heure de stage même s'il est effectué de façon non continue

En dessous de ces seuils de durée, l'organisme d'accueil n'a pas l'obligation de verser une gratification. Le taux horaire de la gratification est égal au minimum à 3,9 € par heure de stage, correspondant à 15 % du plafond horaire de la sécurité sociale (soit 26 € x 0,15). Les organismes publics ne peuvent pas verser de gratification supérieure au montant minimum légal sous peine de requalification de la convention de stage en contrat de travail. Dans certaines branches professionnelles, le montant de la gratification est fixé par convention de branche ou accord professionnel étendu et peut être supérieur à 3,9 €. L'employeur doit le vérifier dans la convention collective. Pour en savoir plus sur les stages vous pouvez consulter ce lien <https://travail-emploi.gouv.fr/emploi-et-insertion/mesures-jeunes/article/les-stages-etudiants-en-milieu-professionnel> Et pour les employeurs vous pouvez simuler le salaire minimum de votre employé en contrat de professionnalisation sur ce lien [Calculer le salaire minimum d'une personne en alternance \(apprentissage ou contrat de professionnalisation\) \(Simulateur\) | entreprendre.service-public.fr](#)

11- Méthodes mobilisées

Les formateurs utilisent bibliographies, annales d'examen et supports vidéo ou informatiques. Parfois la pédagogie inversée est utilisée. Dans ce cas la notion est d'abord étudiée seul par l'élève à l'aide de supports tels que des vidéos, livres, fichiers etc en amont du cours. Des travaux d'ateliers sont utilisés pour mettre en place les savoirs. Dans certaines formations, un projet « fil rouge » est mis en place tels qu'un business plan, une entreprise fictive ou réelle. Les moyens prévus sont des cours magistraux, études de cas, travaux dirigés, simulations, jeux de rôles, supports numériques, salles de cours, salles informatiques, et ordinateur. L'action de formation comprend également un dispositif de suivi pédagogique, d'accompagnement et d'évaluation de l'élève au poste de travail. Ce suivi pédagogique effectué par l'école met en relation l'élève salarié, le tuteur ou maître d'apprentissage et le responsable de la formation. Dans des classes de 10-25 élèves maximum les cours ont lieu en blended learning. Cela signifie que la formation a lieu en présence dans nos locaux sur un rythme hebdomadaire de 2 jours école/ 3 jours entreprise. Mais aussi que l'étudiant peut bénéficier d'une plateforme de cours lms et d'une plateforme de visioconférence pour suivre des cours en synchrone/asynchrone selon ses besoins. Des conférences par intervenants extérieurs complètent les cours magistraux, les travaux dirigés en petit groupes et la mise en situation professionnelle. Enfin l'accès à des ressources numériques est aussi proposé. Les matières sont détaillées sur ces liens [Le Programme de Formation du BTS MCO : les matières 1ère et 2ème année \(formationbacplus2.com\)](#) et [référentiel du diplôme](#)

12- Modalités d'évaluation.

Deux évaluations (BTS Blancs) mettant l'élève en situation d'examen (oraux/écrits) ont lieu chaque année de la formation. Des contrôles continus et des applications régulières (oraux, Contrôles etc..) ont lieu chaque semaine. Un relevé par semestre est fourni. Une évaluation de compétences (par l'élève et l'établissement) a lieu en début et en fin d'année. Enfin une évaluation par le tuteur est aussi pratiquée. Les épreuves sont détaillées ici [Les Epreuves de l'examen du BTS MCO \(formationbacplus2.com\)](#) Les modalités d'évaluation utilisées sont conformes à l'examen national du BTS qui est un diplôme d'État. Le diplôme est délivré à l'issue d'un examen final. Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves si leur moyenne est au moins égale à 8 et inférieure à 10/20 et si leur moyenne est au moins égale à 10/20 à l'ensemble des épreuves du domaine professionnel.

13- Sanction de la formation

Le diplôme national de Brevet de Technicien Supérieur MCO (Diplôme National de l'Enseignement Supérieur) atteste d'une qualification professionnelle de niveau 5 (Bac+2). Mais l'école délivre aussi une attestation de fin de formation et de crédits ECTS.

14- Débouchés :

Le titulaire d'un diplôme niveau Bac +2 peut poursuivre ses études dans divers secteurs spécialisés avec

- Une Licence générale (Licence droit/Eco/gestion..) ou Professionnelle
- Un Titre Certifié (Ressources Humaines, Marketing, Management, Business...)
- Un IUP Commerce et vente
- Une École Supérieure de Commerce

A l'IMCP nous proposons un titre de Niveau 6 « Responsable de Développement Commercial »

Le BTS MCO permet de s'insérer facilement dans la vie active avec des postes comme par exemple

- Conseiller de vente, conseiller clientèle, chargé de clientèle
- Téléconseiller, télévendeur
- Conseiller junior de produit marketing et vente, assistant marketing
- Merchandiseur
- Chargé d'administration des ventes, animateur des ventes
- Directeur adjoint de magasin, directeur de magasin, responsable adjoint de magasin
- Acheteur dans la grande distribution, responsable logistique, assistant de gestion
- Chef des ventes, chef de marché, responsable de rayon, assistant de manager
- Chargé d'études de marché, chargé de gestion

Les débouchés détaillés sont sur le référentiel disponible ici <http://crcm-tl.fr/index.php/973-actualites-en-mercatique/1083-bts-mco-referentiel> .

15- Accessibilité :

Dès l'entrée l'anticipation des situations de handicap est prévue avec la participation d'un référent handicap désigné à l'IMCP. Des mécanismes de compensation (tiers temps, supports visuels) sont aussi utilisés. L'ensemble des parties prenantes de la formation est sensibilisé à cette situation et des procédures d'alerte décrochage sont aussi prévues. Un réseau de partenaires est aussi sollicité pour donner suite aux entretiens de suivi avec les élèves. Enfin les locaux ont fait l'objet de travaux pour accueil de personnes handicapées (toilettes, salles de cours etc...). Vous trouverez ces précisions [Citoyenneté et handicap - IMCP](#)

16- Performances de la formation

Le dispositif InserJeunes présente différents indicateurs de la formation et de celle-ci pour nos classes de BTS MCO II a pour finalité de mieux informer les publics et fournir des outils de pilotage aux acteurs de la voie professionnelle. [Retrouvez les chiffres clés pour cette formation.](#)