

EN RÉSUMÉ

VERS QUELS MÉTIERS ?

- Vendeur / conseiller de vente
- Manager adjoint
- Responsable e-commerce/de drive
- Manager de rayon, de caisses ou d'une unité commerciale

PRÉ-REQUIS, DELAI D'ACCÈS

- Avoir moins de 30 ans
- Être titulaire d'un BAC (niveau IV), général, professionnel, technologique
- Entretien de motivation
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation, réponse sous 20 jours ouvrables
- Détails des modalités d'accès ⁽¹⁾

EXAMEN

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5
- Possibilité de modularisation par blocs de compétences
- RNCP : N°34031 - Certif info : N°104239

POURSUITES D'ÉTUDES

- Une licence professionnelle
- Un master

QUELQUES CHIFFRES ^{(1) (3)}

- 91 % de réussite à l'examen session juin 2023 (39 reçus sur 43 présentés)
- 72,4 % de persévérance ⁽²⁾ en formation sur l'année scolaire
- 6 mois après la formation, session juin 2022 :
 - 32 % en poursuite de formation
 - 63 % sur le marché de l'emploi dont :
 - 100 % en emploi
 - 5 % autre situations (service civiques, santé, congé maternité,...)

TARIFS ⁽¹⁾

- Formation gratuite sauf pour les adultes, mais dans ce cas possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise. Pour plus de détails nous consulter.
- Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration...) nous consulter.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite.
 Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap

⁽¹⁾ Détails et mise à jour le site Internet de la MFR ou par téléphone

⁽²⁾ Pourcentage des jeunes et/ou des adultes ayant réalisé la totalité de l'année scolaire

⁽³⁾ Les chiffres concernent la dernière année scolaire



SITE DE FORMATION

MFR IFACOM LA FERRIÈRE
 02 51 98 42 29
 ifacom@mfr.asso.fr
 www.ifacom.fr
 Numéro siret : 342 299 716 000 15

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

sur
2 ans

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 33 semaines à la MFR
- 68 semaines en entreprise
- 1 350 heures de cours en apprentissage



RYTHME D'ALTERNANCE

- Alternance de 1 semaine à la MFR et de 1 semaine en entreprise ou 2 jours à la MFR et 3 jours en entreprise.



STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique
- Magasins traditionnels
- Entreprises de prestations de services

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Conseiller et vendre
- Assurer la qualité de service à la clientèle
- Animer et dynamiser l'offre de produits et/ou services
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Manager une équipe commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Gérer une unité commerciale
- Gérer la relation client
- Dynamiser/ animer l'offre
- Manager une équipe
- Savoir gérer plusieurs tâches

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

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

MOBILITE INTERNATIONALE :

- 2 semaines d'immersion à l'étranger, stage en 1^{ère} année

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Culture Générale et Expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

MODALITES PEDAGOGIQUES ⁽¹⁾