CFA EVE CENTRE DE FORMATION UNIVERSITAIRE EN APPRENTISSAGE

BAC +2
BTS
Code RNCP : 38362

version : novembre 2025

BTS Management Commercial Opérationnel

Lycée Jean-Baptiste COROT

Type de contrat
Contrat d'apprentissage

Durée de la formation
24 mois
1350 heures
ECTS* : 120
*Système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Formation délivrée par
Lycée Jean-Baptiste Corot

Objectifs

L'objectif de ce BTS est de former des professionnels capables d'encadrer une équipe commerciale et de gérer la relation commerciale.
Vous serez au contact direct de la clientèle, chargé de l'accueillir et de la fidéliser.
Vous devrez nécessairement intégrer l'omnicanalité dans votre démarche et adopter une approche renouvelée de la relation client depuis la veille informationnelle en amont de la vente jusqu'à l'après-vente et la fidélisation.
Le contrat a lieu dans une unité commerciale (lieu où le client se déplace physiquement ou virtuellement) proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.

Accès au diplôme

Etre passionné par le commerce et titulaire de l'un des diplômes suivants :

- Bac Général
- Bac technologique : STMG ...
- Bac professionnel Commerce

Dépôt de candidature : à partir du 19 janvier 2026 : Tout les candidats doivent obligatoirement déposer leur candidature sur le site https://www.parcoursup.fr

Admission : sur dossier scolaire, lettre de motivation et entretien, à partir de début avril.

Rythme d'alternance

3 jours en formation (lundi, mardi et un mercredi sur 2) et 2 jours en entreprise une semaine, puis 2 jours en formation (lundi, mardi) et 3 jours en entreprise la semaine suivante

Modalités pédagogiques : Méthodes mobilisées : L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de travaux pratiques, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle.

Contacts

Responsable pédagogique : Christelle LIGER - christelle.liger@ac-versailles.fr

Contact administratif : Sarah JAGUENET – sarah.jaguenet@ac-versailles.fr - Tél : 01 69 44 44 04

Contact CFA EVE : Chargé(e) des relations entreprises : VARNEROT Florence - f.varnerot@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 56 02 / Référent(e) handicap : DARRAC Elodie - e.darrac@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 00 / En savoir +

Lieu(x) de formation

CFA EVE - Lycée COROT
9 PLACE DAVOUT
91600 SAVIGNY SUR ORGE

Programme de la formation

U1 - Culture Générale et Expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- 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
- Organiser un message oral

U2 - 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

U3 - Culture économique, juridique et managériale

- Analyse 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 managériale
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

U41 - Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

U42 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Elaborer 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
- Evaluer l'action commerciale

U5 - Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

U6 - Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Blocs de compétences

Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Animation, dynamisation de 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

Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l’activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l’équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l’équipe commerciale
- Évaluer les performances de l’équipe commerciale

Public concerné

Contrat d’apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- **et** être de nationalité française, ressortissant de l’UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

Qui peut accueillir un jeune en contrat d’apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d’apprentissage :** les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d’intérêt économique, les associations…
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé :** l’État, les collectivités territoriales, les établissements publics…

Marche à suivre

1. Candidater via le site du CFA, www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles / universités partenaires concernées.
2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage.

AGESUP A EVRY – CFA EVE
48, cours Blaise Pascal
91025 EVRY-COURCOURONNES Cedex
Tél. : 01 60 79 54 00 - cfa@cfa-eve.fr - www.cfa-eve.fr
UAI : 0912119J – SIRET : 402 924 849 00027