Formation Apprentissage
Année 2025 - 2026

BTS - Management commercial opérationnel

Commerce-Vente

CODE RNCP : 38362
NIVEAU : Diplôme de niveau 5
CERTIFICATEUR : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
DATE DE LA PUBLICATION DE LA FICHE : 11/12/2023
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028
CODE NSF : 310 - 312
FORMACODE(S) : 34054 32 154
CODE ROME : D1401 - D1501 - M1704 - M1705 - D1506

LIEN FRANCE COMPÉTENCES : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/

PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel de toutes filières, niveau 4.

Accessible via VAE - http://www.vae.gouv.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités d'accès : Selon les modalités définies par PARCOURSUP'.
Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Délais d'accès : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du Code du travail)

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le.la jeune sera capable de :

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale en tant que : conseiller de ventes et de services, vendeur conseil, vendeur conseil e-commerce, chargé de clientèle, Chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manageur de l'unité commerciale de proximité.
Possibilité de poursuite en licence générale avec le Cnam (CVM, MGO, GRH).

VALEUR AJOUTÉE

- Accompagnement, sécurisation des parcours
- Participation aux évènements du territoire
- Projets pédagogiques

LIEU DE LA FORMATION

Locaux de la Haute Ecole d'Arras (HEA)
28 rue Baudimont à Arras

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorie – pratique – mises en situation professionnelle – Intervention de professionnels
Cas pratique – mises en situation – exposés – projets

BTS - Management commercial opérationnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Epreuves d'examen ponctuelles. Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle. Au-delà de la durée des 5 ans pendant laquelle les candidats peuvent demander à conserver les notes supérieures à 10, les candidats titulaires de l'attestation délivrée par le recteur peuvent être dispensés à leur demande de l'obtention des unités constitutives du BTS, sous réserve du maintien de ces unités dans le règlement d'examen de la spécialité.
Validation totale ou partielle par blocs de compétences

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 - Maximum 26

PROGRAMME

E1 : Culture générale et expression française
E21/E22 : Langue vivante étrangère
E3 : Culture économique, juridique et managériale
E5 : Développement de la relation client et vente conseil
E6 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
E7 : Gestion opérationnelle
E8 : Management de l'équipe commerciale
EF3 : Entrepreneuriat

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande.

EQUIVALENCE ET PASSERELLES

Aucune correspondance – pas d'équivalences ou passerelles voir fiche RNCP « liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 24 mois (possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)
Début de la formation à compter de septembre

ENTREPRISES

Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
Des unités commerciales d'entreprise de production
Des entreprises de commerces électroniques
Des entreprises de prestations de service
Des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et accès des publics en situation de handicap.
Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.
Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation
Service handicap du CFA Jean Bosco / UFA Baudimont :
handicap@cfajeanbosco.fr / handicap.cfp@baudimont.com
Service mobilité du CFA Jean Bosco :
mobilité@cfajeanbosco.fr

TARIFS DE LA FORMATION

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 6880 €. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).
Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.
Article L.6211-1 : **« La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »**
Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION 2025

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois *	Taux d'insertion professionnelle en lien avec le métier *
64 %	**23 %**	**88 %**	**100 %**	**75 %**

Lien Inserjeunes : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

** Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action / * NC Non Connu*

Fiche mise à jour le 18 mars 2026.

COORDONNÉES
UFA BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573 - 62000 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

HAUTE ECOLE ARRAS BAUDIMONT

EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT DU CFA
developpement@cfajeanbosco.fr
SERVICE DÉVELOPPEMENT UFA BAUDIMONT
relations-entreprises@baudimont.com