

# CENTRE DE FORMATION

ensemble  
**SAINT LUC**  
Les chemins de la réussite  
Cambrai



**Le centre de formation** Saint Luc regroupe une UFA (Unité de Formation par Apprentissage) et une AREP (Centre de formation continue).

Il permet aux apprenants de tout âge et tout niveau de se former, de développer des compétences et de s'insérer de manière sereine dans la vie active.



TOUTES LES INFORMATIONS  
SUR L'ENSEMBLE SAINT-LUC  
DE LA 6<sup>E</sup> AU BAC +5



ensemble  
**SAINT LUC**  
Les chemins de la réussite  
Cambrai

# BTS

**Management Commercial  
Opérationnel**

.....  
Alternance

2025-2027

ensemble  
**SAINT LUC**  
Les chemins de la réussite  
Cambrai



Titulaire du BTS «Management Commercial Opérationnel», vous avez pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Vous prenez en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Vous assurez également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

**Vous êtes capable de :**

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



## DURÉE / LIEU DE FORMATION

De septembre à juin 725 heures la 1<sup>ère</sup> année et 625 heures la 2<sup>ème</sup> année  
Lieu de formation : 31 Boulevard de la Liberté 59400 Cambrai - 03 27 82 28 28

## PUBLIC VISÉ

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 diplôme de niveau 4 dans le domaine (si applicable)

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Information collective (si applicable) et entretien  
Délai d'admission : 15 jours à réception du dossier de candidature  
«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)

## EFFECTIFS

Minimum 12 apprenants - Maximum 24 apprenants

## ACCESSIBILITÉ

Afin de sécuriser le parcours des personnes en situation de handicap, nous mettons en œuvre les moyens d'adapter la prestation.

Service Handicap du CFA Jean Bosco : [handicap@cfajeambosco.fr](mailto:handicap@cfajeambosco.fr)

Service Mobilité du CFA Jean Bosco : [mobilite@cfajeambosco.fr](mailto:mobilite@cfajeambosco.fr)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves ponctuelles orales et écrites conformes au référentiel

## VALIDATION

Diplôme de niveau 5 du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche  
Le candidat à la certification pourra selon ses résultats, valider un ou des blocs de compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

## SUITE DE PARCOURS

Licence Professionnelle Commerce et Distribution  
Licence Professionnelle Commercialisation de Produits et Services  
Licence Professionnelle Management des Activités Commerciales  
Licence Professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel  
Licence Professionnelle Technico-commercial  
Licence Professionnelle E-commerce et Marketing Numérique

## DÉBOUCHÉS

Conseiller de vente et de services, Chargé de clientèle,  
Vendeur / conseiller e-commerce, Chargé du service client,  
Marchandiseur, Manager adjoint, Second de rayon,  
Manager d'une unité commerciale de proximité

## PASSERELLES OU ÉQUIVALENCES

Pas de passerelle, ni équivalence

## TARIFS DE LA FORMATION

**Coût de la formation : 6897 €**

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. 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.

Dans le cadre de la formation continue avec stage, se référer à la grille tarifaire

Important réseau d'entreprises partenaires

Existence d'un point écoute

Travail sur le projet Voltaire

Passage de l'Attestation Sécurité Routière sur demande

96,46 % des entreprises partenaires ayant répondu à l'enquête sont satisfaites de la prestation du centre de formation

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

L'entretien d'entrée en formation servira de base pour proposer à chacun des apprenants des situations d'apprentissage qui leurs sont propres, en adéquation avec leur projet et leurs compétences. L'apprenant bénéficie d'un accompagnement individualisé si nécessaire. La pédagogie différenciée est applicable à chaque instant.

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

Livrets d'apprentissage  
Salles banalisées  
Ordinateurs  
Imprimantes / Scanners  
Connexion internet  
Centre ressources



## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### 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

- Culture générale et expression française
- Langue vivante étrangère : Anglais

100 %  
DES  
APPRENANTS  
SATISFAITS

58 %  
OBTENTION DU  
DIPLOME

29 %  
INTERRUPTION  
FORMATION

INSERTION  
PRO À 6 MOIS

14,5 %  
14,5 %

DONT INSERTION  
DANS L'UN DES MÉTIERS  
VISÉS PAR LA CERTIFICATION

POURSUITE  
D'ÉTUDES



Date de mise à jour : 06/01/2025



Plus d'informations sur : <https://www.saintluc-cambrai.com>