

PARCOURS EN 2 ANS : MENTION COMPLÉMENTAIRE + BTS MCO

MENTION COMPLÉMENTAIRE

VENDEUR CONSEIL EN PRODUITS TECHNIQUES POUR L'HABITAT

Niveau IV (Baccalauréat)

Code RNCP : 38404 / Formacode : 34502

Certificateur : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-12-2028

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public éligible à la formation :

- Salariés ou étudiants.
- La formation se fait en alternance : apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap
> Merci de bien vouloir prendre contact avec nous afin de pouvoir évaluer et valider les conditions de votre accueil.

Pré-requis :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac.

Modalités d'accès :

- Entretien individuel à prévoir. En moyenne, il faut compter 1 mois entre l'acte de candidature et la validation du dossier.

> L'hébergement n'est pas prévu par la formation.

DURÉE DE LA FORMATION & COÛT

Durée :

686 Heures en 12 mois (de septembre à août).

Rythme de l'alternance :

2 jours en formation / 3 jours en entreprise (Leroy Merlin ou Bricoman)

Coût :

- Formation financée par l'Opco. La formation est gratuite pour l'alternant, un éventuel reste à charge sera financé par l'entreprise.
- Le montant dépend du type de contrat (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage).

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire de la mention complémentaire "Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat" est capable d'orienter le client, particulier ou professionnel sur l'ensemble des familles présentes dans l'unité commerciale.

Face au projet exprimé par le client, il propose les solutions les plus adaptées à son besoin, dans la gamme proposée par le point de vente.

Il vend alors les produits et les services permettant la réalisation du projet.

Il conseille son client sur les procédures et techniques d'application spécifiques à ce dernier.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Accueillir, orienter et renseigner les clients pour l'achat de matériaux de construction, décoration...
- Maîtriser les techniques de vente (accueil, conseil...)
- Participer à l'implantation et la mise en valeur des produits
- Observer et participer à la gestion du magasin

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques, de mises en situation professionnelle et d'ateliers techniques.

INTERVENANTS & LIEUX

En fonction de la localisation géographique, nous travaillons avec plusieurs établissements partenaires:

Département 33 :

Partenariat avec le GRETA CFA Aquitaine.

Enseignement général :

- Lycée Victor Louis - Centre tertiaire, 47 rue de Mégret 33400 Talence

Enseignement technique :

- BTP CFA GIRONDE - 26 av Port du Roy 33290 BLANQUEFORT
- CFPPA de la Gironde - 87 Avenue du Général de Gaulle 33295 Blanquefort
- Lycée Marcel Dassault - 3 rue Châteaubriand 33695 Mérignac
- Atelier La Planche - 32 rue permentade 33000 Bordeaux

Département 59 :

Partenariat avec le GRETA Lille Métropole.

Enseignement général :

- Greta Lille Métropole - 111 Avenue de Dunkerque 59000 Lille

Enseignement technique :

- Lycée Maurice Duhamel - 1079 rue Guy Môquet 59120 Loos
- Lycée horticole - 77 rue de la Mitterie 59463 Lomme

Département 13

Partenariat avec le GRETA-CFA Marseille Méditerranée.

Enseignement général :

- Lycée Périer - 270 rue Paradis 13008 Marseille

Enseignement technique :

- Espace BTP - 38 avenue de la Timone 13010 Marseille
- Lycée des Calanques - 89 traverse Parangon 13008 Marseille

BLOCS DE COMPÉTENCES ET PROGRAMME

3 blocs de compétences :

- BC01 - Préparation à la vente
- BC02 - Vente d'une solution technique
- BC03 - Gestion commerciale

Mention complémentaire (406h) :

- Environnement professionnel :
 - le marché
 - les bases des univers techniques "produits"
 - la sécurité dans l'unité commerciale
 - le développement durable et la protection de l'environnement
 - vente et communication professionnelle
 - les bases de la communication
 - la vente
 - les situations difficiles
 - la transmission des informations
- Gestion :
 - les opérateurs de gestion
 - les indicateurs de gestion du secteur
 - la gestion du rayon
 - le merchandising

Dont Univers spécialisés en plateau technique (147 h) :

- Le projet salle de bains (carrelage, sanitaires, plomberie)
- Peinture, luminaire, décoration, revêtement de sols souples
- Cuisine, menuiserie, agencements intérieurs
- Maison connectée, domotique, outillage, quincaillerie
- Jardins/aménagements extérieurs
- Habitat durable, économies d'énergies

Passerelle pour la 2ème année en BTS MCO (280h) :

- Culture générale et expression
- Communication en anglais
- Culture économique, juridique, managériale
- Gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

Formation en salarié de l'entreprise

[Voir les blocs de compétence](#) - Fiche RNCP

MODALITÉS D'ÉVALUATION

PE : épreuve ponctuelle écrite
CCF : contrôle continu de formation

Épreuves	Coef	Forme
E1 : Préparation de la vente	3	CCF

E2 : Vente d'une solution technique	4	CCF
E3 : Gestion commerciale	3	PE

[Télécharger les modalités d'évaluation](#)

La certification donne le droit de valider un des blocs de compétences.

La mention complémentaire est découpée en 3 unités constitutives du diplôme, équivalent à 3 blocs de compétences, qui correspondent à un ensemble de compétences identifiées dans le référentiel.

À ces 3 unités constitutives du diplôme correspondent 3 épreuves.

La réussite aux 3 épreuves valide l'obtention de la mention complémentaire.

Si le diplôme n'est pas validé, le candidat conserve le bénéfice de/des épreuve(s) réussie(s).

SUITE DU PARCOURS

Après la formation, possibilité d'envisager une poursuite d'études en **BTS MCO**. Des cours complémentaires sont dispensés pour permettre d'intégrer directement la 2ème année du BTS.

DÉBOUCHÉS

Conseiller de vente en magasin de bricolage (si l'on décide de ne pas poursuivre en 2e année de BTS MCO).

INDICATEURS DE RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2022/2023

Taux moyens tous sites :

- Taux de réussite aux examens : 86.2% (56 sur 65 élèves présents)
- Taux de présentation à l'examen : 91.5% (65 sur 71 élèves inscrits)
- Taux de poursuite d'études : 87.9% (58 sur 66 élèves)
- Taux d'insertion professionnelle : 50% (4 sur 8 élèves n'ayant pas poursuivi leurs études)
- Taux d'interruption en cours de formation : 17.5% (14 sur 80 élèves ayant démarré la formation)
- 70.8% des alternants ayant répondu à notre enquête sont plutôt satisfaits ou tout à fait satisfaits du suivi du CFA (17 sur 24 répondants)

POUR CANDIDATER

Envoyez votre CV + lettre de motivation en précisant la formation qui vous intéresse, à l'adresse : campusrecrute@adeo.com

Pour toute autre demande, écrivez nous à l'adresse : contact.cfa@adeo.com

CAMPUS DE L'HABITAT,
ADEO 135, Rue Sadi Carnot CS 00001
59790 Ronchin.
Tél : 03 59 31 53 00

Référente handicap :

NATHALIE HEMELSDAEL
nathalie.hemelsdael@adeo.com

Pour vous aider à trouver la formation professionnelle qui vous convient le mieux, visitez le site www.inserjeunes.education.gouv.fr

BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL - année 2

Bac +2 (Niveau V)

Code RNCP : 38362 / Formacodes : 34054, 32154

Certificateur : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public éligible à la formation :

- Salariés ou étudiants.
- La formation se fait en alternance : apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap
> Merci de bien vouloir prendre contact avec nous afin de pouvoir évaluer et valider les conditions de votre accueil.

Pré-requis :

- Être titulaire de la Mention Complémentaire de Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat et être titulaire d'un bac (de préférence bac général, bac techno STMG ou bac pro métiers du commerce et de la vente).

Modalités d'accès :

- Être validé par la commission de passage en fin d'année de Mention Complémentaire (assiduité, motivation, capacités, résultats).
- Entretien individuel à prévoir. En moyenne, il faut compter 1 mois entre l'acte de candidature et la validation du dossier (voir les contacts en bas de la fiche)

> L'hébergement n'est pas prévu par la formation.

DURÉE DE LA FORMATION & COÛT

Durée :

Entre 637 et 675 heures en 12 mois (de septembre à Août) selon les centres partenaires.

Rythme de l'alternance :

Moyenne de 3 jours en formation / 2 jours en entreprise (Leroy Merlin ou Bricoman)

Coût :

- Formation financée par l'Opco. La formation est gratuite pour l'alternant, un éventuel reste à charge sera financé par l'entreprise.
- Le montant dépend du type de contrat (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage).

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO est un technicien supérieur qui a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence 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. Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Il doit savoir communiquer et être dynamique. Il aime le challenge, l'action et la négociation.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation professionnelles (études de cas et de documents internes, simulations), tests et devoirs sur table, suivi individuel (conseil et remédiation).

INTERVENANTS & LIEUX

En fonction de la localisation géographique, nous travaillons avec plusieurs établissements partenaires tels que, par exemple :

Département 33 :

Partenariat avec le GRETA CFA Aquitaine.

→ Les cours sont dispensés au **Lycée Victor Louis** (Centre tertiaire, 47 rue de Mégret 33400 Talence).

Département 57 :

Partenariat avec le GRETA CFA Lorraine Nord.

→ Les cours sont dispensés au **Lycée Robert Schuman** (4 rue Monseigneur Pelt 57070 Metz).

Département 59 :

Partenariat avec le GRETA Lille Métropole.

→ Les cours sont dispensés au **Lycée Gaston Berger** (Avenue Gaston Berger 59000 Lille).

Département 75 :

Partenariat avec le CFA Stephenson Formation.

→ Les cours sont dispensés au **CFA Stephenson Formation** (48 rue Stephenson 75018 Paris).

BLOCS DE COMPÉTENCES ET PROGRAMME

4 blocs de compétences :

- BC01 - Développement de la relation client et vente conseil
- BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- BC03 - Gestion opérationnelle
- BC04 - Management de l'équipe commerciale

[Voir les blocs de compétences](#) - Fiche RNCP

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Communication en langues vivantes étrangères (anglais et espagnol)
- Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel :

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

PE : épreuve ponctuelle écrite

CCF : contrôle continu de formation

Épreuves	Coef	Forme
E1 : Culture générale et expression	3	PE
E2 : Communication en langue vivante étrangère	3	
<i>E21 : Compréhension de l'écrit et expression écrite</i>	1,5	PE
<i>E22 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction</i>	1,5	CCF
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	PE
E4 : Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	
<i>E41 : Développement de la relation client et vente conseil</i>	3	CCF
<i>E42 : Animation, dynamisation de l'offre commerciale</i>	3	CCF
E5 : Gestion opérationnelle	3	PE

E6 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF
EF1 : Communication en Langue vivante		PE
EF3 : Entrepreneuriat		PE

La certification donne le droit de valider un des blocs de compétences.

Le BTS MCO est découpé en 6 blocs de compétences et 2 unités constitutives facultatives, qui correspondent à un ensemble de compétences identifiées dans le référentiel.

Si le diplôme n'est pas validé, le candidat conserve le bénéfice de/des épreuve(s) réussie(s).

[Télécharger les modalités d'évaluation](#)

INDICATEURS DE RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2022/2023

Taux moyens tous sites :

- Taux de réussite aux examens : 57.9% (11 sur 19 élèves présents)
- Taux de présentation à l'examen : 100% (19 présents sur 19 élèves inscrits)
- Taux de poursuite d'études : 52.6% (10 sur 19 élèves)
- Taux d'insertion professionnelle : 44.4% (4 sur 9 élèves n'ayant pas poursuivi leurs études)
- Taux d'interruption en cours de formation : 0% (aucune rupture parmi les 19 élèves ayant démarré la formation)
- Taux de valeur ajoutée : visitez le site www.inserjeunes.education.gouv.fr
- 88.8% des alternants ayant répondu à notre enquête sont plutôt satisfaits ou tout à fait satisfaits du suivi du CFA (8 sur 9 répondants)

DÉBOUCHÉS

Métiers envisagés après le BTS MCO selon la taille de l'entreprise :

Conseiller de vente,
Responsable de rayon.

Le titulaire d'un BTS MCO est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale).

Les poursuites d'études :

Le BTS MCO permet d'accéder à un titre ou un diplôme de niveau 6.

POUR CANDIDATER

Envoyez votre CV + lettre de motivation en précisant la formation qui vous intéresse, à l'adresse : campusrecrute@adeo.com

Pour toute autre demande, écrivez nous à l'adresse : contact.cfa@adeo.com

Référente handicap :

NATHALIE HEMELSDAEL
nathalie.hemelsdael@adeo.com

CAMPUS DE L'HABITAT,
ADEO 135, Rue Sadi Carnot CS 00001
59790 Ronchin.
Tél : 03 59 31 53 00

Pour vous aider à trouver la formation professionnelle qui vous convient le mieux, visitez le site www.inserjeunes.education.gouv.fr