

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

↳ À Villeneuve la Garenne (92)



Informations et inscriptions sur :
www.motorsfactoryformation.fr

Notre centre de formation, reconnu pour son expertise dans les métiers de l'automobile et de la mécanique, vous accompagne vers une maîtrise complète des techniques de réparation, d'entretien et de carrosserie. Rejoignez une formation professionnalisante encadrée par des experts du secteur et boostez votre avenir !



MOTOR'S FACTORY

vous forme dans l'automobile

Situé au 21 Avenue Jean Jaurès, 92390 Villeneuve-La-Garenne, notre centre Motor's Factory Formation offre :

 Des installations modernes et un atelier équipé de tout le matériel professionnel nécessaire pour la carrosserie et la peinture (outillages, postes de ponçage, cabine de peinture...).

 Un encadrement adapté grâce à des formateurs ayant une expérience de plus de dix ans dans la maintenance des véhicules automobiles et la formation.

 Une plateforme de ressources pédagogiques accessible aux stagiaires, pour approfondir les connaissances acquises en cours.

 Un référent handicap disponible pour étudier, au cas par cas, les besoins d'accompagnement et d'aménagements spécifiques.

Notre implantation vise à renforcer l'offre de formations dans le secteur automobile en Île-de-France et participe au dynamisme local par la création d'opportunités professionnelles pour tous.

LE MOT DE LA DIRECTION

“

Chez Motor's Factory Formation, nous croyons fermement à la force du savoir-faire.

Notre programme est conçu pour vous transmettre toutes les compétences professionnelles et techniques nécessaires à l'exercice du métier de peintre automobile, grâce à un accompagnement personnalisé et une immersion concrète dans le monde de la carrosserie.

Notre objectif : favoriser votre évolution professionnelle et vous donner tous les outils pour réussir dans un secteur en pleine évolution.



”

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :



Développer la relation client et vente conseil



Animer et dynamiser l'offre commerciale



Assurer la gestion opérationnelle



Manager une équipe commerciale

PUBLIC

- Tous publics.

PRÉREQUIS

- Après un Baccalauréat Général
- Après un Baccalauréat Technologique (STMG, STI2D, STAV...)
- Après un Baccalauréat Professionnel
- ou une réorientation d'étudiants en post bac

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)*

**Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une RQTH pour la conclusion d'un contrat d'apprentissage*

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence Professionnelle ou Bachelor Commerce, Banque Assurance, Métiers de l'immobilier.

DÉBOUCHÉS

- Assistant chef de rayon
- Manager de rayon
- Marchandiseur

TARIF ET FINANCEMENT

- **Durée** : Formation de 24 mois à partir de septembre 2025
- **Tarif** : 7 500 € euros / an nets de TVA en application de l'Art. 261.4.4 a du CGI

Des financements possibles selon votre situation :

- Plan de développement des Compétences (Employeur, OPCO)
- Eligible au CPF
- Prise en charge de la formation possible par France Travail
- Région
- Agefiph
- Financement personnel
- Alternance (en apprentissage ou contrat de professionnalisation)

CERTIFICATEUR

- Ministère de l'Enseignement Supérieur

DIPLÔME

- **BTS** - Management Commercial Opérationnel
- **Code RNCP** : 38362
- **Date du JO/BO** : 07/11/2018

MODALITÉS D'ADMISSION, D'ACCÈS ET DE RÉTRACTATION

- Entretien individuel
- Test de positionnement
- Délai d'accès à partir de 10 jours selon financement
- Délai de rétractation de 14 jours contractuel

MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Rythme** : 1 semaine en CFA et 3 semaines en entreprise.
- Le planning de formation est disponible sur demande.
- **Horaires** : de 9h à 12h et de 13h à 17h
- Formation accessible en **contrat d'apprentissage** ou en **contrat de professionnalisation**.
- **Lieu** : 21 avenue Jean Jaurès – 92390 Villeneuve- La-Garenne.



FORMATEURS

Formateur avec plus de dix ans d'expérience dans la maintenance des véhicules automobiles et la formation.



MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Moyens techniques et pédagogiques



En présentiel au sein de nos locaux



Supports de cours audio et vidéo, supports de formation écrit



Plateforme de ressources pédagogiques avec un accès personnalisé



Ressources documentaires



Salles informatiques équipées



Plateau technique conforme au référentiel d'évaluation des titres professionnels



Méthodes pédagogiques utilisées :
- expositives
- participatives



Apprentissage dynamique à partir de techniques d'animations variées, mise en situation, échanges afin de rendre le stagiaire acteur de sa formation



Salles polyvalentes



Suivi individualisé tout au long de l'action de formation (accompagnement socio professionnel, livret de suivi apprenti)

Moyens d'encadrement

L'encadrement des apprenants est assuré par la direction et l'équipe pédagogique experte dans le domaine. Un conseiller pédagogique est dédié à l'évolution de votre carrière et évalue avec vous votre profil, vos compétences et vos motivations, afin de vous proposer le meilleur parcours pour atteindre vos objectifs de carrière. En formation, vous êtes suivi(e) par un responsable de site et un formateur référent afin d'évaluer vos acquis, cibler vos éventuelles difficultés, et vous apporter des solutions pour obtenir votre certification professionnelle.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

MOTOR'S FACTORY FORMATION se tient à la disposition des personnes en situation de handicap pour faciliter leurs participations à la formation. Avec un référent handicap à disposition, nous vous assurons un suivi adapté et un lien constant entre le réseau de partenaires et l'équipe pédagogique.

Notre référent handicap par téléphone : **01 85 50 00 88**

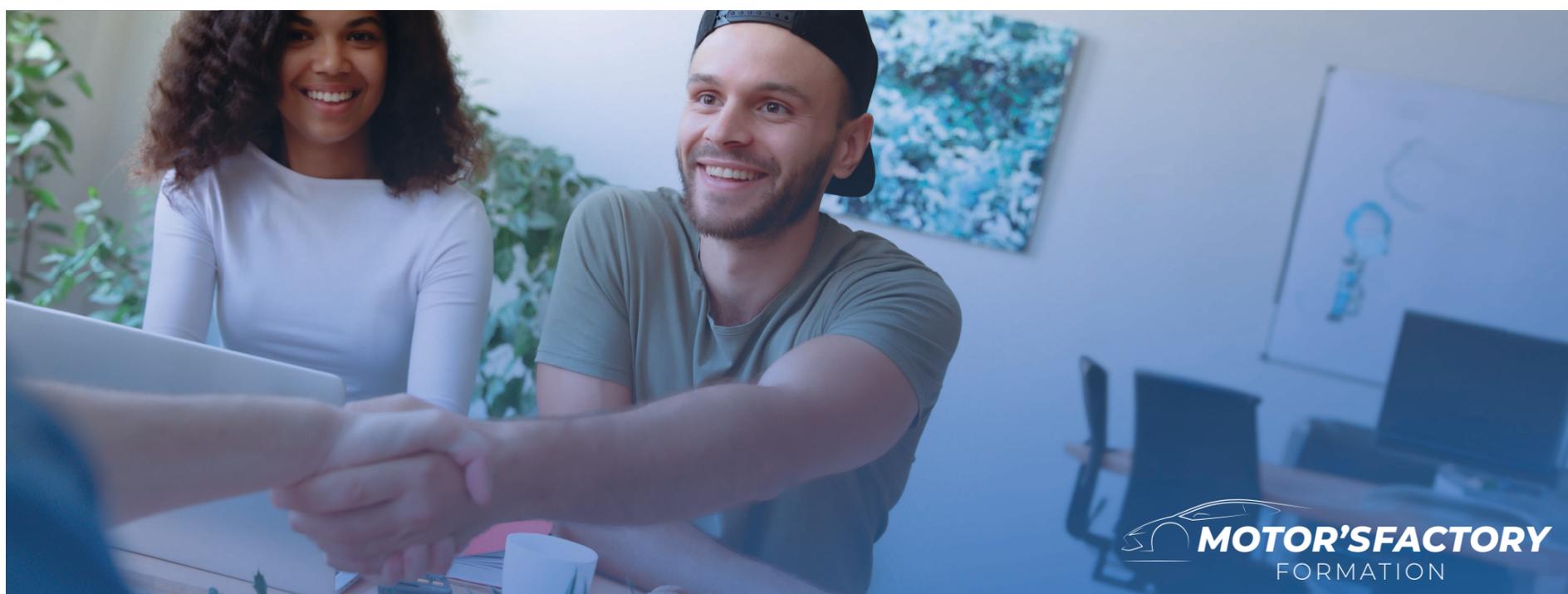
Notre référent par email : contact@motorsfactoryformation.fr

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Feuille de présence et attestation de fin de formation.
- Enquêtes de satisfaction.
- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel
- Contrôles continus.
- Des études de mise en situation sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel de certification consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel.
- Accompagnement socio professionnel.

VALIDATION

Présentation à l'examen du **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** suivant les modalités du référentiel emploi activités compétences de niveau 5.



MODALITÉS DE L'EXAMEN

- 1. Les candidats (issus de la formation professionnelle continue ou VAE) s'inscrivent à l'examen du diplôme.** Une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives des unités du diplôme est délivrée lorsque les candidats obtiennent une note égale ou supérieure à 10 sur 20 des blocs de compétences correspondants. Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves.
- 2. En cas de réussite à l'examen :** obtention du diplôme du BTS Management Commercial Opérationnel (Diplôme de niveau III).
- 3. En cas d'échec à l'examen :** possibilité de conserver les notes supérieures ou égales à 10 dans un délai de 5 ans. Remise d'une attestation d'heures effectuées par le centre de formation.



CONTENU DU PROGRAMME

Bloc de compétences 1

Développement de la relation client et vente conseil

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente, conseil, suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation et développement de la clientèle

Bloc de compétences 2

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement et maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Bloc de compétences 3

Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des stocks, des approvisionnements et suivi des achats
- Suivi des règlements et élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances et mise en œuvre du reporting

Bloc de compétences 4

Management de l'équipe commerciale

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Connaissances transversales

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale



“ Apprenez des pros, devenez expert. ”



www.motorsfactoryformation.fr



NOS AUTRES FORMATIONS DISPONIBLES

00

POEC : POEC Mécanicien(ne) de maintenance automobile

Découvrez la POEC ou Préparations Opérationnelles à l'Emploi Collectives. Il s'agit de formations collectives organisées par les OPCO et réalisées par des organismes de formations déclarés.

Elle vise à former plusieurs demandeurs d'emploi aux compétences attendues par des entreprises identifiées par une ou plusieurs branches professionnelles sur un territoire donné. Elle comprend une période en entreprise. Le plan de formation est en étroite relation avec les perspectives d'embauche connues des branches professionnelles.



01.

TP : Mécanicien(ne) de maintenance automobile

Maîtrisez les diagnostics et réparations automobiles.



02.

CAP - Peinture automobile

Maîtrisez les techniques de peinture et de finitions nettes.



03.

TP - Assistant(e) de direction

Coordonnez les agendas et réunions pour une direction efficace.



04.

TP - Assistant(e) Commercial(e)

Garantissez le suivi des ventes en tant que premier contact du client.



05.

TP - Technicien(ne) électromécanicien(ne) automobile

Maîtrisez les systèmes électromécaniques et hybrides modernes.



06.

TP - Négociateur(rice) technico-commercial

Négociez et concluez des ventes avec assurance et tact.



07.

CAP - Maintenance des véhicules automobiles option véhicules particuliers

Assurez l'entretien optimal des voitures particuliers.



08.

BTS - Management Commercial Opérationnel

Pilotez l'activité commerciale et dynamisez la relation client sur le terrain.



PLAN D'ACCÈS

Circulation et stationnement

Des places de stationnement sont disponibles près de nos locaux.

En voiture : via l'autoroute A86 ou nationale N186

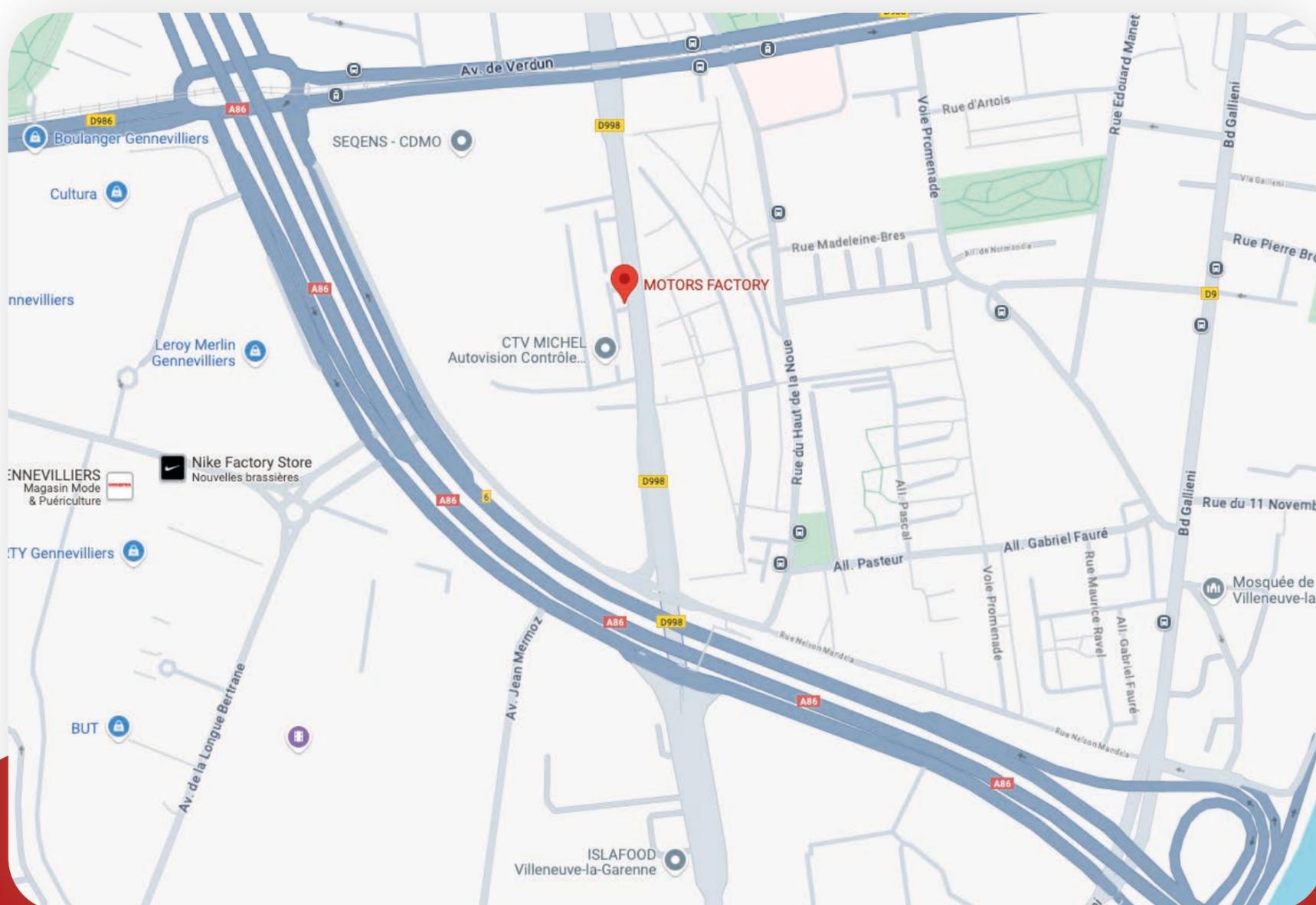
Itinéraire en transport en commun

Tramway : T1 - Arrêt "La Noue"
Depuis la gare de la Noue: 10 minutes à pied
Bus : Ligne 261



Motor's Factory Formation
21 avenue Jean Jaurès
92390 Villeneuve la Garenne

01 85 50 00 88
contact@motorsfactoryformation.fr



01/03/2025 - Version 1

Siret: 89081937800013 - N° de déclaration d'activité : 11788411378

Organisme certifié Qualiopi dans le cadre des actions de formation et des actions de formation par apprentissage au sens de l'article L. 6211-2. Ce numéro d'enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.