

Matrice d'alignement — BTS Management commercial opérationnel

Curriculum map — ce que le référentiel exige, ce que nous enseignons pour le couvrir, le volume horaire dispensé et l'épreuve qui le valide, unité par unité. C'est le format d'alignement que réclament les accréditeurs de l'enseignement supérieur (AACSB, ABET, ACS, MSCHE). Les libellés de compétences sont repris mot pour mot du référentiel officiel, et vérifiés comme tels. Année 2026-2027, Mantes School of Business.

Mantes School of Business · 2026-2027 · fiche RNCP38362, enregistrée jusqu'au 31/12/2028

Ce que ce document établit

Les libellés de compétences sont **repris mot pour mot du référentiel** : ils ont été retrouvés à l'identique dans le texte officiel par un contrôle mécanique, jamais reformulés. Les volumes sont extraits de notre application de planification, séances annulées exclues.

Le cadre : l'alignement constructif

Ce document est une **matrice d'alignement** — en anglais *curriculum map*. Le principe est celui de l'**alignement constructif** (*constructive alignment*, John Biggs, 1996) : trois choses doivent se répondre, et un programme ne vaut que par leur cohérence.

	En français	In English	Ce que porte ce tableau
1	Les acquis visés	<i>Intended Learning Outcomes</i>	Les compétences du référentiel, mot pour mot
2	Les activités d'enseignement	<i>Teaching & Learning Activities</i>	Nos matières, leurs séances et leur volume
3	Les tâches d'évaluation	<i>Assessment Tasks</i>	L'épreuve, sa forme, sa durée et son coefficient

S'y ajoute le **niveau cognitif** de chaque compétence, situé sur la taxonomie de Bloom révisée (Anderson & Krathwohl, 2001) : *Remember, Understand, Apply, Analyze, Evaluate, Create*. C'est ce qui permet de vérifier qu'une compétence de haut niveau n'est pas évaluée par une épreuve qui n'y atteint pas.

Comment le niveau est attribué, et ce que ça vaut. Il est lu **mécaniquement sur le verbe de tête** de la compétence, selon une table de quatre-vingt-dix-huit verbes. C'est une lecture du référentiel, pas une mesure de ce qui se passe en classe — mais elle est reproductible et contestable : le verbe est dans le texte, et chacun peut refaire le classement.

Ce format n'est pas une invention maison : la matrice d'alignement est le document que les organismes d'accréditation de l'enseignement supérieur nomment et réclament — **AACSB** pour les *business schools*, au titre de l'assurance des acquis (*Assurance of Learning*), **ABET** pour l'ingénierie, **ACS** et **MSCHE** aux États-Unis. Tous en attendent la même démonstration : que chaque acquis annoncé soit enseigné quelque part, et évalué quelque part. En France **aucun gabarit n'est imposé** — ni France Compétences ni le référentiel national qualité n'en publient : ils exigent la démonstration, pas une forme.

Les unités certificatives

U1 — Culture générale et expression

Preuve — épreuve E1, coefficient **3**, écrite, 4 h.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Culture générale et expression	MCO 1	39	78 h

Total de l'unité : 78 h, plus 9 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- Appréhender et réaliser un message écrit : *[Comprendre]*
- Respecter les contraintes de la langue écrite *[Appliquer]*
- Synthétiser des informations *[Analyser]*
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture *[Appliquer]*
- Communiquer oralement : *[Appliquer]*
- S'adapter à la situation *[Appliquer]*
- Organiser un message oral *[Appliquer]*

U21 — Compréhension de l'écrit et expression écrite

Preuve — épreuve E21, coefficient **1,5**, écrite, 2 h.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Langue vivante étrangère A (Anglais)	MCO 1	40	80 h

Total de l'unité : 80 h, plus 18 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- Compréhension de documents écrits *[Comprendre]*
- Production écrite *[Appliquer]*
- Compréhension de l'oral *[Comprendre]*
- Production et interactions orales *[Appliquer]*

U22 — Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction

Preuve — épreuve E22, coefficient **1,5**, orale, 20 min (+ 20 min de préparation).

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Langue vivante étrangère A (Anglais)	MCO 1	40	80 h

Total de l'unité : 80 h, plus 18 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- Compréhension de l'oral *[Comprendre]*
- Production et interactions orales *[Appliquer]*

U3 — Culture économique, juridique et managériale

Preuve — épreuve E3, coefficient **3**, écrite, 4 h.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Culture économique, juridique et managériale (CEJM)	MCO 1	37	74 h

Total de l'unité : 74 h, plus 4 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée [*Analyser*]
- Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale [*Appliquer*]
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales et les méthodologies adaptées aux situations proposées [*Créer*]
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique [*Créer*]
- Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économique, juridique et managériale [*Appliquer*]
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée [*Appliquer*]

U41 — Développer la relation client et assurer la vente conseil

Preuve — épreuve E41, coefficient **3**, orale, sur dossier numérique, 30 min.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Développement de la relation client et vente conseil	MCO 1	38	76 h

Total de l'unité : 76 h, plus 4 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- **Assurer la veille informationnelle** *[Appliquer]*
 - Rechercher et mettre à jour l'information *[Comprendre]*
 - Mobiliser les ressources numériques *[Appliquer]*
 - Sélectionner l'information *[Appliquer]*
 - Hiérarchiser l'information *[Appliquer]*
 - Analyser l'information *[Analyser]*
 - Exploiter l'information pour la prise de décision *[Appliquer]*
- **Réaliser et exploiter des études commerciales** *[Appliquer]*
 - Construire une méthodologie *[Créer]*
 - Recueillir les données *[Comprendre]*
 - Exploiter les résultats *[Appliquer]*
- **Vendre dans un contexte omnicanal** *[Appliquer]*
 - Préparer la vente *[Appliquer]*
 - Accueillir le client *[Appliquer]*
 - Conseiller *[Appliquer]*
 - Argumenter *[Appliquer]*
 - Conclure la vente *[Évaluer]*
- **Entretenir la relation client** *[Appliquer]*
 - Suivre les évolutions des attentes du client *[Appliquer]*
 - Évaluer l'expérience client *[Évaluer]*
 - Accompagner le client *[Appliquer]*
 - Fidéliser la clientèle *[Appliquer]*
 - Accroître la « valeur client » *[Évaluer]*

U42 — Animer et dynamiser l'offre commerciale

Preuve — épreuve E42, coefficient **3**, orale, sur dossier numérique, 30 min.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	MCO 1	38	76 h

Total de l'unité : 76 h, plus 18 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- **Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services** *[Créer]*
 - Analyser la demande *[Analyser]*
 - Analyser l'offre existante *[Analyser]*
 - Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale *[Créer]*
- **Organiser l'espace commercial** *[Appliquer]*
 - Agencer l'espace commercial *[Appliquer]*
 - Garantir la disponibilité de l'offre *[Appliquer]*
 - Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif *[Appliquer]*
 - Respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité *[Appliquer]*
- **Développer les performances de l'espace commercial** *[Créer]*
 - Mettre en valeur les produits *[Appliquer]*
 - Optimiser l'implantation de l'offre *[Évaluer]*
 - Proposer et organiser des animations commerciales *[Créer]*
 - Proposer et organiser des opérations promotionnelles *[Créer]*
- **Concevoir et mettre en place la communication commerciale** *[Créer]*
 - Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente *[Créer]*
 - Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe *[Créer]*
 - Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale *[Appliquer]*
- **Évaluer l'action commerciale** *[Évaluer]*
 - Analyser l'impact des actions mises en œuvre *[Analyser]*
 - Proposer des axes d'amélioration ou de développement *[Créer]*

U5 — Assurer la gestion opérationnelle

Preuve — épreuve E5, coefficient **3**, écrite (cas de gestion), 3 h.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Gestion opérationnelle	MCO 1	36	72 h

Total de l'unité : 72 h, plus 8 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- **Gérer les opérations courantes** *[Appliquer]*
 - Garantir les approvisionnements *[Appliquer]*
 - Gérer les stocks *[Appliquer]*
 - Suivre les règlements et la trésorerie *[Appliquer]*
 - Fixer les prix *[Appliquer]*
 - Gérer les risques *[Appliquer]*
- **Prévoir et budgétiser l'activité** *[Créer]*
 - Fixer des objectifs commerciaux *[Appliquer]*
 - Élaborer des budgets *[Créer]*
 - Participer aux décisions d'investissement *[Appliquer]*
- **Analyser les performances** *[Analyser]*
 - Concevoir et analyser un tableau de bord *[Créer]*
 - Analyser la rentabilité de l'activité *[Analyser]*
 - Exploiter et enrichir le système d'information commercial *[Appliquer]*
 - Proposer des mesures correctrices *[Créer]*
 - Rendre compte *[Appliquer]*

U6 — Manager l'équipe commerciale

Preuve — épreuve E6, coefficient **3**, écrite, 2 h 30.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Management de l'équipe commerciale	MCO 1	76	152 h

Total de l'unité : 152 h, plus 16 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- **Organiser le travail de l'équipe commerciale** *[Appliquer]*
 - Recenser les ressources disponibles et les besoins *[Comprendre]*
 - Répartir les tâches *[Appliquer]*
 - Réaliser les plannings *[Appliquer]*
 - Respecter la législation. *[Appliquer]*
- **Recruter des collaborateurs** *[Appliquer]*
 - Évaluer les besoins en compétences et en personnel *[Évaluer]*
 - Participer au recrutement *[Appliquer]*
 - Conduire un entretien de recrutement *[Appliquer]*
 - Intégrer les nouveaux arrivants *[Appliquer]*
- **Animer l'équipe commerciale** *[Appliquer]*
 - Transmettre et expliquer les informations *[Appliquer]*
 - Conduire une réunion *[Appliquer]*
 - Conduire un entretien *[Appliquer]*
 - Favoriser l'implication des collaborateurs *[Appliquer]*
 - Accompagner et motiver l'équipe *[Appliquer]*
 - Repérer les besoins en formation *[Comprendre]*
 - Participer à la formation des collaborateurs *[Appliquer]*
 - Gérer les conflits et les situations de crise *[Appliquer]*
 - Prévenir et gérer les risques psycho-sociaux *[Appliquer]*
- **Évaluer les performances de l'équipe commerciale** *[Évaluer]*
 - Concevoir et analyser un tableau de bord de suivi d'équipe *[Créer]*
 - Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives *[Analyser]*
 - Proposer des actions d'accompagnement *[Créer]*

Ce que nous enseignons en dehors des unités certificatives

Les seize missions du centre de formation d'apprentis sont abordées à la rentrée, lors de la journée d'intégration — le 15 octobre 2026. Elles ne relèvent d'aucune unité du référentiel : c'est le centre qui se présente, et qui dit à l'apprenti ce qu'il est en droit d'attendre de lui.

Le profil taxonomique

Où se situent les compétences de cette certification sur la taxonomie de Bloom révisée. Lu sur le verbe de tête de chaque compétence.

Niveau cognitif	Level	Compétences	Part
Comprendre	<i>Understand</i>	8	8 %
Appliquer	<i>Apply</i>	61	59 %
Analyser	<i>Analyze</i>	9	9 %
Évaluer	<i>Evaluate</i>	7	7 %
Créer	<i>Create</i>	18	17 %

103 compétences classées.

Le niveau dominant est **Appliquer**, ce qui est attendu d'une certification professionnelle : elle atteste d'une capacité à faire, pas d'un savoir. **34 compétences sur 103** — 33 % — relèvent des trois niveaux supérieurs (analyser, évaluer, créer), qui sont ceux qui distinguent un diplôme d'une simple qualification.

L'alignement des évaluations

Une compétence n'est évaluée que si la tâche d'évaluation sollicite son niveau cognitif. Un travail de conception vérifié par une question de cours n'est pas évalué, il est effleuré. Le tableau compare, unité par unité, le **niveau le plus haut visé** et le **niveau que la forme d'épreuve peut atteindre**.

Unité	Niveau le plus haut visé	Portée de l'épreuve	Verdict
U1	Analyser	Analyser	aligné
U21	Appliquer	Analyser	aligné
U22	Appliquer	Analyser	aligné
U3	Créer	Analyser	écart
U41	Créer	Créer	aligné
U42	Créer	Créer	aligné
U5	Créer	Évaluer	écart
U6	Créer	Analyser	écart

Ce que l'écart veut dire, et ce qu'il ne veut pas dire. L'unité U3 vise le niveau « Créer » et son épreuve porte jusqu'à « Analyser ». L'unité U5 vise le niveau « Créer » et son épreuve porte jusqu'à « Évaluer ». L'unité U6 vise le niveau « Créer » et son épreuve porte jusqu'à « Analyser ». Ce n'est pas une non-conformité : la forme de l'épreuve est fixée par l'arrêté, nous ne la choisissons pas. C'est une **indication pédagogique** — sur ces unités, l'évaluation formative en cours d'année doit porter le niveau que l'épreuve finale ne portera pas, faute de quoi personne ne saura si les étudiants l'ont atteint.

Ce que ce tableau ne dit pas

- **La grille horaire nationale n'y figure pas.** Elle vise la formation initiale sous statut scolaire ; la mettre en regard de nos volumes exposerait comme un manque un écart qui est normal en apprentissage, où une partie du temps se passe en entreprise.
- **Le volume est celui du planifié**, arrêté à la date d'édition. Les séances annulées en sont exclues ; les séances non encore tenues y sont.

Mantes School of Business

SAS au capital de 10 000 € · Siège : 20 rue du Vieux Pilon · Le Campus : 2 rue Armand Cassan — 78200 Mantes-la-Jolie · 948 211 560 R.C.S.
Versailles · NDA n° 11 78 87894 78
contact@mantes-school.com · 01 30 63 25 89 · mantes-school.com