

# BTS MCO

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

**DURÉE : 24 MOIS - 20 STAGIAIRES MAXIMUM**

**DÉLAI D'ACCÈS : 2 SEMAINES**



### Objectif

Le BTS Management Commercial Opérationnel forme les apprenants à la prise en charge de la relation client ainsi qu'à l'animation et à la dynamisation de l'offre commerciale. Le titulaire du BTS MCO est capable de gérer une unité commerciale, de manager une équipe et de piloter des actions commerciales dans un environnement digitalisé et concurrentiel.

### Accès

Formation en contrat apprentissage, contrat pro, CPF, France Travail. Accessible dès l'obtention du Baccalauréat.  
Entretien de positionnement et étude du dossier de candidature.

### Public concerné

Toute personne souhaitant évoluer vers des fonctions commerciales et managériales ayant déjà obtenu un bac, et trouvé un employeur. Cette formation s'adresse notamment aux titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel (vente, commerce, gestion...).

### Durée

1350 heures en contrat d'apprentissage (100% du parcours)  
1100 heures pour tous les autres dispositifs (100% du parcours)

### Qualifications des intervenants

Les formateurs sont des professionnels du commerce, de la gestion et du marketing, ou des enseignants expérimentés dans le domaine du BTS MCO. Ils allient expertise pédagogique et expérience de terrain.

### Moyens pédagogiques et techniques

Les cours se font en présentiel, en alternance: 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise.  
Cours, exercices, mise en situation, évaluations.

### Modalités d'évaluation

Vous serez évalué tout au long de la formation, sous forme de QCM, de mise en situation, de jeux de rôle. Vous vous présenterez aussi, en fin de formation au diplôme du BTS dans un établissement agréé par l'éducation nationale, pour valider votre titre de niveau 5.

### Matériel nécessaire

Un ordinateur portable.

### Sanction visée

Diplôme national de BTS Management Commercial Opérationnel, (Niveau 5 – Bac+2).

### Débouchés

- Manager de rayon
- Responsable adjoint de magasin
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Chef de caisse

### Programme

#### Modules principaux

- I. Développement de la relation client et vente conseil
  - Conduite d'entretien de vente
  - Fidélisation de la clientèle
  - Suivi de la relation client
- II. Animation et dynamisation de l'offre commerciale
  - Merchandising
  - Actions promotionnelles
  - Animation de la surface de vente
- III. Gestion opérationnelle
  - Gestion des stocks et approvisionnements
  - Suivi du chiffre d'affaires et indicateurs de performance
  - Élaboration de tableaux de bord
- IV. Management de l'équipe commerciale
  - Recrutement, intégration, animation de l'équipe
  - Formation et évaluation des collaborateurs
  - Leadership et cohésion d'équipe
- V. Culture générale et expression
- VI. Langue vivante étrangère (anglais)
- VII. Culture économique, juridique et managériale

### Passerelles

- Licence professionnelle dans le commerce, la gestion ou le marketing
- Écoles de commerce
- Autres BTS tertiaires ou Bachelors spécialisés

### Montant

7 233 euros par an net exonération TVA, soit 14 466 euros pour l'ensemble de la formation. Prise en charge possible par l'OPCO dans le cadre de l'apprentissage selon les Niveaux de Prise en Charge officiels.

### Accessibilité

La formation est accessible à tous. Pour toute situation de handicap, contactez notre référente : Mme. Cachard Marie 06 27 40 23 09 | centredeformationduborn@gmail.com

### Taux de satisfaction

Données en cours de collecte pour la première année d'ouverture.

### Qualité

Données indisponibles première session juin 2026.