

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



DURÉE DE  
FORMATION

2 ans



NIVEAU  
DE SORTIE

BAC +2  
RNCP 34031 Niveau 5



PRÉ-REQUIS

// Formation accessible aux candidats titulaires d'un BAC ou d'un diplôme de niveau 4 validé

// Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

Le BTS MCO s'adresse aux personnes qui ont, pour projet professionnel, de travailler dans le commerce et de prendre la responsabilité managériale et opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique ou virtuelle.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge de manière globale la relation client ainsi que l'animation ou encore la dynamisation de l'offre.

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Gérer l'unité commerciale physique et/ou virtuelle proposant des produits et/ou des services
- Manager l'équipe commerciale
- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Assurer la gestion opérationnelle et dynamiser l'offre commerciale et les points de vente
- Gérer la digitalisation de l'offre en s'appropriant l'ensemble des canaux de vente

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS & POURSUITES D'ÉTUDES

À L'ISSUE  
DE LA FORMATION

—  
Chef de secteur  
Responsable adjoint  
d'un point de vente  
Responsable de rayon

SECTEURS  
D'ACTIVITÉ

—  
Grande  
distribution  
Retail  
E-commerce

PARCOURS  
DE FORMATION

—  
Bac +3  
Manager  
Commerce  
Retail  
Bac +3  
Marketing  
Commercial



LES  
DE LA FORMATION

**2** rythmes de formations possibles : **en initial** (3,5 jours de cours par semaine - 1 300h /an) ou **en alternance**

**6** sessions d'entraînement aux épreuves officielles et contrôle continu tout au long du cursus de formation

Une formation assurée par des **professionnels experts** dans leur domaine et issus du secteur du commerce

Des mises en **situation professionnelle concrètes**

Des compétences développées en entreprise grâce aux **stages** ou à **l'alternance**

Formation aux **softs skills**





## CONTENU PÉDAGOGIQUE PROGRAMME DE LA FORMATION

### → ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### → ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

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

### → ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

- Droit
- Informatique
- Digitalisation



## TÉMOIGNAGES

À Carrel, j'aime la qualité d'enseignement des professeurs, c'est très formateur pour la suite de notre parcours.

**Manon, BTS 2e année**

J'adore cette filière par son côté polyvalent. Elle correspond à des profils mixtes, dynamiques et curieux du commerce.

**Romain, BTS 1re année**



PÉRIODE DE RENTRÉE  
**début septembre**

CLASSES À TAILLE HUMAINE

RYTHME DE FORMATION  
EN INITIAL : **14 à 16 semaines de stage + 10 demi-journées en magasin à réaliser au cours des 2 années de formation**

EN ALTERNANCE : **3 jours en entreprise / 2 jours à l'école OU 1 semaine en entreprise / 1 semaine à l'école**

### TARIFS

EN INITIAL : **4 800 €/an**

EN ALTERNANCE : **coût de la formation pris en charge par l'entreprise et rémunération selon les barèmes officiels**

+ Frais de dossier : 40€

### ADMISSION

	INITIAL	ALTERNANCE
PARCOURSUP		✓
ADMISSION SUR DOSSIER*	✓	✓

\* ADMISSION SUR DOSSIER

Étude du dossier  
+ test pédagogique  
+ entretien de motivation  
Dossier traité sous 48h

