

BTS Management Commercial Opérationnel

Mis à jour le 13 mai 2026

Conditions d'entrée et prérequis

Être titulaire d'un Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, d'un Bac STMG ou d'un Bac Général. La signature d'un contrat d'apprentissage est obligatoire pour entrer dans cette formation.

Public visé

Jeune 16-29 ans

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Durée en entreprise

1940 heures

Validation

Diplôme du Brevet de Technicien Supérieur (Niveau 5).

Modalités d'évaluation

Contrôle en Cours de Formation.

Entrée-sortie permanente

Non

Code RNCP 38362 :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Objectifs professionnels

- Avoir pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Remplir les missions suivantes : management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et de services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.
- Exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale.
- Au contact direct de la clientèle, mener des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, la fidéliser.
- Chargé des relations avec les fournisseurs, veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.
- Assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale.
- Recourir en permanence aux ressources de l'informatique commerciale pour atteindre ses objectifs.

Contenu

- Culture Générale et Expression
- Communication en langue vivante étrangère (Anglais)- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle et Management de l'équipe commerciale

Modalités pédagogiques

Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation conformément au Référentiel de Formation.

Le rythme de l'alternance est de 3 jours en Formation / 2 jours en Entreprise

Profil des intervenants

Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'Education Nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.

Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise

Les plus

Taux de satisfaction

90.9 % de Satisfaction en 2024

BTS Management Commercial Opérationnel

Réussite aux Examens

100 % de réussite en 2024

Insertion professionnelle

60 % d'accès à l'emploi visé,
20 % d'insertion autre emploi,
20 % de poursuite d'études.

Taux d'abandon

16.66 % d'abandon

Délais et modalités d'accès

Entrée en formation dans les trois mois de début de la formation. Pour une personnalisation du parcours (RQTH, précédents acquis et diplômes...), il est nécessaire de demander un rendez-vous pour étudier la situation et établir un parcours personnalisé.

Financements possibles

La formation est gratuite pour l'apprenti(e) avec une prise en charge du coût de formation par l'OPCO de rattachement de l'entreprise (Privée) ou par l'entreprise (Publique) au Niveau de Prise En Charge actuel. (<https://www.francecompetences.fr>)

Poursuite de parcours

Le BAC Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un bon niveau, une poursuite d'études est envisageable notamment en License LMD ou Ecole de Commerce.

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Est
- 11 rue Jean-Baptiste Dumaire BP 61165
57215 SARREGUEMINES Cedex
- greta-lorraine-est@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 98 96 00