

# BTS Management Commercial Opérationnel M.C.O

Mis à jour le 20 janvier 2025

## Conditions d'entrée et prérequis

La formation est ouverte à tout public titulaire d'un diplôme niveau 4 (BAC) tels que :

- BAC STMG, généraux, professionnels
- Etudiants en enseignement supérieur souhaitant changer d'orientation

## Public visé

Jeunes de 16 à 29 ans révolus ou autres publics éligibles à la signature d'un contrat d'apprentissage

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

1350 heures

## Validation

Le BTS MCO est un diplôme professionnel de niveau 5 qui permet de s'insérer dans la vie professionnelle, tout en laissant la possibilité d'une poursuite d'études. Certains étudiants intégreront des écoles de commerce ou d'autres formations, essentiellement dans le domaine du marketing, du management ou de la distribution

## Modalités d'évaluation

Certification par le contrôle en cours de formation (CCF) et des épreuves ponctuelles en fin de deuxième année.

## Entrée-sortie permanente

Oui

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

## Objectifs professionnels

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Ses missions pourront être de gérer la relation clientèle, gérer et animer l'offre de produits et de services, mener des actions auprès de la clientèle pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits et/ou services répondant à ses attentes, la fidéliser. En lien avec les fournisseurs, il veillera à adapter l'offre commerciale en permanence en fonction de l'évolution du marché et aura recours aux ressources de l'informatique commerciale pour atteindre ses objectifs. Enfin, il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

## Contenu

Développement de la Relation Client et Vente conseil (DRCV)

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation commerciale

Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale (ADOC)

- Adapter et élaborer l'offre de produits et services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Communiquer au sein et à l'extérieur de PDV
- Evaluer les actions commerciales

## 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.

Rythme de l'alternance s'organise selon un planning annuel :

- Semaines de 2 jours au lycée – 3 jours en entreprise
- Semaines de 3 jours au lycée – 2 jours en entreprise
- Semaines de 5 jours en entreprise
- Semaines de 5 jours au lycée

Formation en centre :

Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, suivi individualisé.

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère (Anglais)
- Culture économique, juridique et managériale
- DRCV et ADOC
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

# BTS Management Commercial Opérationnel M.C.O

Formation en entreprise :

Durant le BTS MCO en apprentissage, l'étudiant a le statut de salarié-apprenti dans son entreprise. Son temps de formation au lycée et en entreprise est de 35 heures par semaine avec 5 semaines de congés payés par an.

## Profil des intervenants

- Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation 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

NC (nouvelle formation)

### Réussite aux examens

NC (nouvelle formation)

### Insertion professionnelle

NC (nouvelle formation)

## Délais et modalités d'accès

- Préinscription sur Parcoursup
- Réunion d'information collective
- Suivi individuel de la mise en lien avec l'entreprise jusqu'à signature du contrat d'apprentissage
- Inscription définitive sous condition de signature d'un Contrat d'apprentissage

## Poursuite de parcours

**Dès l'obtention du BTS :** – Conseiller de vente et de services, – Vendeur/conseil, – Vendeur/conseiller e-commerce, – Chargé de clientèle, – Chargé du service client, – Marchandiseur, – Manager adjoint, – Second de rayon, – Manager d'une unité commerciale de proximité

**Avec expérience :** – Chef des ventes, – Chef de rayon, – Responsable e-commerce, – Responsable de drive, – Responsable adjoint, – Manager de caisses, – Manager de rayon(s), – Manager de la relation client, – Responsable de secteur, de département, – Manager d'une unité commerciale...

## 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 Centre

# BTS Management Commercial Opérationnel M.C.O

- 29 rue des Jardiniers  
54000 NANCY
- greta-lorraine-centre@ac-nancy-metz.fr
- 03 83 30 87 00