BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Mis à jour le 2 juillet 2026

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

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

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

- **Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel** Diplôme du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche de niveau 5 RNCP38362

Modalités d'évaluation

- Certification par le contrôle en cours de formation (CCF)
- Épreuves ponctuelles en fin de deuxième année.

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 des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Animation, dynamisation de l'offre commerciale (ADOC)

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle (GO)

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale (MEC)

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances 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.

- 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

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

Nombre de participants

15

Entrée-sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : 38362
- Formacode : 34054, 32154
- Code NSF : 310, 312
- Code ROME : D1401, D1501, M1704, M1705, D1506

  - Semaines de 5 jours en entreprise (pendant les vacances scolaires)
  - 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

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
86%

Réussite aux examens
85%

Insertion professionnelle
0% (100% en poursuite d'études)

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

- **Délais** : Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.
- **Modalités** : Réunion d'information collective. La signature d'un contrat d'apprentissage est un préalable à l'inscription en centre. Suivi individuel de la mise en lien avec l'entreprise jusqu'à signature du contrat d'apprentissage.

Financements possibles

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Apprentissage : Formation gratuite pour l'apprenti – Prise en charge par l'OPCO
Si vous êtes employeur, rapprochez-vous du GRETA-CFA pour plus d'informations

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,
- Manageur adjoint,
- Second de rayon,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

Avec expérience

- Chef des ventes,
- Chef de rayon,
- Responsable e-commerce,
- Responsable de drive,
- Responsable adjoint,
- Manageur de caisses,
- Manageur de rayon(s),
- Manageur de la relation client,
- Responsable de secteur, de département,
- Manageur d'une unité commerciale…

Poursuite d'études

- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention management et gestion des organisations
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel
- Licence pro mention technico-commercial

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