

Mise à jour le 23/09/2026

Filière métier

Commerce - Vente - Immobilier

BTS Management Commercial Opérationnel

Sur 2 ans

CERTIFIÉ PAR
le Ministère chargé de l'enseignement supérieur et de la recherche

STATUT
CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (*2)

RYTHME DE L'ALTERNANCE
SUR ÉVRY : 2 jours CFA / 3 jours entreprise - SUR MASSY & ÉVRY : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

*(*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.*
*(*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.*

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du BTS MCO sera en mesure de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il ou elle est capable de :

• Prendre en charge la relation client dans sa globalité,
• Animer et dynamiser l'offre,
• Maîtriser les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale,
• Utiliser ses compétences en communication dans son activité courante
• Développer la relation client / vente conseil dans un contexte omnicanal

POURSUITES D'ÉTUDES

• Bachelors
• Licences Professionnelles
• ...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

• Assistant·e chef·fe de rayon
• Animateur·rice des ventes
• Chargé·e de clientèle
• Conseiller·ère commercial·e
• Délégué·e commercial·e
• Manager de rayon
• Directeur·rice adjoint·e de magasin
• Responsable d'agence
• Chef·fe de secteur des ventes
• ...

CONTENU DE LA FORMATION

• Développer la relation client et assurer la vente conseil

• Animer et dynamiser l’offre commerciale
• Assurer la gestion opérationnelle
• Manager l’équipe commerciale
• Culture générale et expression:
- Appréhender et réaliser un message
- Communiquer oralement
• Communiquer à l’écrit à l’oral en langues étrangères
• Culture économique, juridique et managériale

LIEUX D’EXERCICE DE L’ACTIVITE

Entreprises s’adressant aussi bien à des particuliers (grand public) qu’à des professionnels (entreprises, professions libérales, artisans, …), entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, unités commerciales d’entreprises de production (boutiques, super et hypermarchés, sites marchands, …), entreprises de commerce électronique d’entreprises de prestation de services: assurance, banque, immobilier, location, communication, transport, …

MISSIONS SUSCEPTIBLES D’ÊTRE CONFIÉES À L’APPRENTI·E PAR L’ENTREPRISE

• Développer la relation client et assurer la vente conseil
• Assurer la veille informationnelle
• Réaliser des études commerciales
• Vendre et entretenir la relation client
• Élaborer et adapter en continu l’offre de produits et de services
• Organiser l’espace commercial et développer les performances de cet espace
• Concevoir, mettre en place et évaluer la communication commerciale
• Assurer la gestion opérationnelle
• Gérer les opérations courantes
• Prévoir et budgétiser l’activité
• Analyser les performances
• Manager et organiser le travail de l’équipe commerciale
• Recruter des collaborateurs
• Animer et évaluer les performances de l’équipe commerciale

****

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D’ADMISSION

- Participer au processus d’inscription FDME

Être titulaire d’un BAC général, technologique ou professionnel.

- Nous contacter pour toute autre situation

APTITUDES SOUHAITÉES

Être capable d’évoluer dans des environnements numériques et digitalisés. S’intéresser au management des entreprises, stratégie marketing et commerciale, environnement économique et juridique. Capacités d’organisation et d’autonomie. Appétence pour l’animation d’une équipe, la valorisation d’un lieu de vente et la mise en avant des produits.

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

675 heures / an

TARIFS

- **en alternance :** coût de la formation pris en charge par l’OPCO de la branche professionnelle.
- **financement personnel** : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique - Présentiel – Distanciel synchrone

ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.
-Accès à la formation et adaptation, contacter notre référent·e handicap : mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

****

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE (Commerce) site d'Évry-Courcouronnes : 01 60 79 75 39 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE site de Massy : 01 69 19 46 00 – tertiaire.m@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME
Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr
Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

