



Mise à jour le 10/12/2025

Filière métier
Commerce - Vente - Immobilier

BTS Management Commercial Opérationnel
Sur 2 ans

CERTIFIÉ PAR

STATUT

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

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine en CFA / 1 semaine entreprise, 2 jours en CFA / 3 jours en entreprise

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/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

LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

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

Activité 1 Développement de la relation client

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Activité 2 Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- 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

Activité 3 Gestion opérationnelle

- Assurer la gestion opérationnelle
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Activité 4 Management de l'équipe commerciale

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

Certifié par

le Ministère chargé de l'enseignement supérieur

CONDITIONS D'ADMISSION

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

Prérequis exigés

Aucun

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. Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie. Disposer d'une appétence pour l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente et la mise en avant des produits.

Contre-indication médicale

Aucune

CALENDRIER

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

DURÉE

700 heures / an

TARIF

- 1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- 2/ financement personnel : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

Présentiel – Distanciel

ÉVALUATION

Contrôle continu – Examen blanc - Mises en situation – Positionnement – Examen final ponctuel

HANDICAP

- Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.
- Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur 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.

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE DU SITE D'ÉVRY-COURCOURONNES : 01 60 79 75 51 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS 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

