



Mis à jour en avril 2025

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

**SUR  
2 ANS**  
2 JOURS CFA

3 JOURS  
ENTREPRISE

**SUR  
2 ANS**  
1 SEMAINE CFA

1 SEMAINE  
ENTREPRISE



Certifié par le  
Ministère chargé de  
l'enseignement supérieur

## 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

## POURSUITE 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
- ...

## CONDITIONS D'ADMISSION

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

### Prérequis exigés :

Être capable de 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.

## CONTRAT

**APPRENTISSAGE**



Être âgé·e  
de 16 à 29 ans

**PROFESSIONNALISATION**



demandeur  
d'emploi à partir  
de 26 ans

## 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.



## CONTENU DE 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, ...

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

## ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

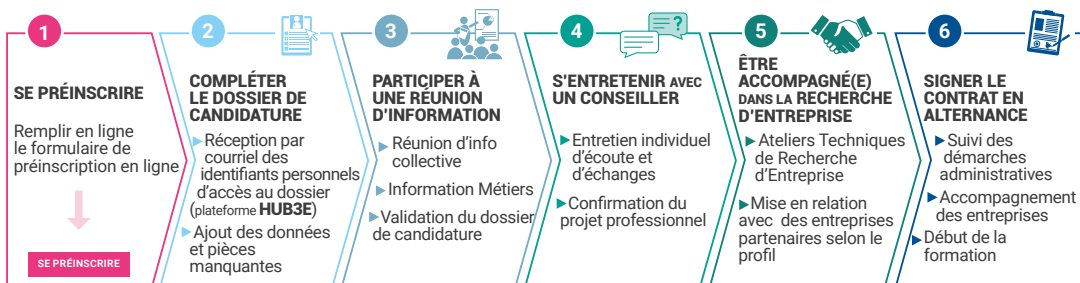
## HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto: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.

## Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature