

BTS

MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Formation de niveau 5, enregistrée sous le RNCP 38362, par décision de France
Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01-01-2024

Le **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel) forme des professionnels de la gestion d'unités commerciales.

Le titulaire de ce diplôme prend en charge la relation client dans sa globalité.

Il anime et dynamise l'offre commerciale en lien avec les attentes du marché. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité : suivi des ventes, des stocks, des indicateurs. Il encadre l'équipe commerciale pour atteindre les objectifs fixés et évolue dans un environnement digitalisé, en appliquant la politique commerciale de l'entreprise.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Gérer la relation client
- Participer à l'élaboration et à la mise en avant de l'offre commerciale
- Budgétiser l'activité commerciale
- Manager l'équipe commerciale

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : 1 350H
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : 1 100H
RYTHME D'ALTERNANCE : 2 JOURS / 3 JOURS

PRÉREQUIS

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme de niveau 4

PROGRAMME

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

ANIMER ET DYNAMISER 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

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Devoirs ponctuels toute au long de l'année
- Tests de connaissances et de compétences
- BTS blancs
- Conseil de classe et bulletin de notes

ET APRÈS LE BTS ?

- Licences et Bachelors de niveau 6

POUR DEVENIR...

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur conseil
- Vendeur conseil e-commerce
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint



LUCIE

de la promo 2024/25, vous en parle...

"J'ai choisi cette formation pour son dynamisme et son côté professionnalisant, pour apprendre le commerce et le management, avec rigueur."

Pour moi, ce fut une expérience enrichissante : gestion d'équipe, relation client, stratégie commerciale et animation de vente. Elle ouvre vraiment des portes, pour travailler ou poursuivre en licence ou école de commerce."



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite

2025

2026