

BTS MCO

Management commercial opérationnel



N° RNCP : 38362

FRANCE COMPÉTENCES

DIPLÔME DU MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
(BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR) - NIVEAU 5

Le/La titulaire du BTS
Management Commercial
Opérationnel

est formé(e) pour
prendre la responsabilité
opérationnelle de tout
ou partie d'une unité
commerciale.

Il/elle est ainsi appelé(e)
à remplir les missions
suivantes : management
de l'équipe, gestion
opérationnelle de l'unité
commerciale, gestion de la
relation client, animation
et dynamisation de
l'offre au sein d'une unité
commerciale (boutique,
supermarché, agence
commerciale, site internet
marchand...)

Objectifs

Le/la titulaire du BTS MCO
sera capable de :

- Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Gérer l'« unité commerciale » et manager une équipe

Durée et rythme de la formation

- La formation est dispensée sur 2 ans soit 1 350 h
- Une semaine en centre de formation et une semaine en entreprise en moyenne (calendrier prévisionnel pouvant être modifié en fonction des besoins du secteur)

Indicateurs de résultat à la suite de la formation dispensée :

Nous vous donnons rendez-vous en juillet 2026 car nous déroulons actuellement nos 1ères sessions de formation.

- Taux d'obtention du diplôme : NC.
- Nombre de candidats présentés aux épreuves : NC.
- Taux de réussite : NC
- Taux de rupture : NC
- Taux d'insertion après 7 mois : NC
- Taux de satisfaction : NC

Admission, modalités et délais d'accès

- Bac Général, technologique ou professionnel, DAEU et/ou expérience professionnelle de 3 ans.
- Sur dossier, entretien de positionnement
- Si vous pensez être une personne en situation de handicap, pour toute question, y compris l'accessibilité, contactez notre référent handicap Vincent Falligan- Devergne : handicap@ecole-egd.fr
- Rentrée tardive possible 3 mois avant et 3 mois après la date de démarrage de la formation
- En apprentissage, formation accessible de 16 à 29 ans.

Dossier de candidature téléchargeable sur : www.ecole-egd.fr

Passerelles, équivalences et poursuites d'études

- Le/La titulaire du BTS MCO peut prétendre à une poursuite d'études de niveau BAC+3. Exemples : Licence professionnelle - Titre professionnel de niveau BAC+3
- Equivalences du BTS : Diplôme de niveau 5 (BAC+2)

Types d'emplois possibles :

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du commerce sont les suivants :
Assistant(e) chef de rayon • Marchandiseur Directeur(trice) adjoint(e) de magasin • Animateur(trice) des ventes • Chargé(e) de clientèle • Conseiller(ère) commercial(e) • Vendeur(euse) • Conseiller(ère) commerce • Responsable de drive

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements professionnels :

Compétences visées :

Bloc de compétences 1 :
Développer la relation client et
assurer la vente conseil

Bloc de compétences 2 : Animer
et dynamiser l'offre commerciale

Bloc de compétences 3 : Assurer
la gestion opérationnelle

Bloc de compétences 4 :
Manager l'équipe commerciale

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique
et managériale
- Communication en langue
vivante et étrangère

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été
délivrée au titre de la catégorie
d'action suivante :

**ACTIONS DE FORMATION
PAR APPRENTISSAGE**

Validité du programme du 13 mai 2024 au
31 décembre 2025 V1- MAJ 28/04/2025

Contact

 02 31 38 76 06

 contact@ecole-egd.fr

 www.ecole-egd.fr



Statuts et coût de la formation

- **0€ pour l'apprenti** : dans le cadre d'une formation par alternance et la signature d'un contrat d'apprentissage, le coût de cette formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise employeur
- Autres : nous consulter

Modalités d'évaluation

Épreuves ponctuelles :

- E1 / Culture générale et expression : Coef 3
Forme : écrit, durée : 4 h
- E2 / Langue vivante étrangère 1 : Coef 3
Forme : Oral (20 min) et Ecrit (2 h),
- E3 / Culture économique, juridique et managériale : Coef 3
Forme : écrit, durée : 4 h
- E4 / Développement de la relation client et vente - conseil
- E41/ Développement de la relation client et vente –
conseil : Coef 3 - Forme : oral, durée : 30 min
- E42/ Animation et dynamisation de l'offre commerciale :
Coef 3 - Forme : oral, durée : 30 min
- E5 / Gestion opérationnelle : Coef 3
Forme : écrit, durée : 3 h
- E6/ Management de l'équipe commerciale : Coef 3
Forme : écrit, durée : 2h30
Epreuve facultative/ LV2 : 20 min+20 min

Modalités et moyens pédagogiques

- Cours en présentiel
- Examens Blancs et Évaluations formatives avec bulletins
de notes semestriels
- Mise en situation professionnelle
- Centre de ressources pédagogiques en ligne
- Ressources digitales
- Équipements informatiques, vidéoprojecteurs, TBI