



# BTS

## Management Commercial Opérationnel

### (MCO)

Code RNCP : 38362

Niveau 5  
au Répertoire national des  
certifications professionnelles

Date d'échéance de  
l'enregistrement de la certification:  
31-12-2028

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT  
SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE.

Fiche France  
Compétences



# 2024

REF : PLAQMCO001-V3- MAJ 16/08/2024

# SOMMAIRE



03

Présentation et prérequis

04

Objectifs et Types d'emplois  
accessibles

05

Programme de la formation

06

Public visé, Accessibilité,  
Inscription et Délai d'accès

07

Indicateurs de résultat,  
Passerelle et Equivalence

08-09

Organisation  
de la formation distance

10

Dates, Tarif et Financement

# Présentation et Prérequis



Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

## Présentation

- L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.
- Il met en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.
- Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

## Prérequis

- Le participant doit être titulaire d'un Baccalauréat général
- Avoir un bon niveau de Français en expression écrite et orale
- Avoir des qualités relationnelles et sens de la communication



# Objectifs et Types d'emplois accessibles



## Objectifs

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

## Types d'emplois accessibles

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseiller
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité



# Programme de la formation

## Programme

- 1- 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
  
- 2- Assurer la gestion opérationnelle :
  - Gérer les opérations courantes
  - Prévoir et budgétiser l'activité
  - Analyser les performances
  
- 3- 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
  
- 4- Développement culture générale et expression
  
- 5- Développement d'une culture économique, juridique et managériale



# Public visé, Accessibilité, Inscription et Délai d'accès



## Public visé

Pour un parcours en contrat d'apprentissage :

- Moins de 30 ans
- Personnes ayant une RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé)
- Sportifs de haut niveau

Pour un parcours en formation continue :


- Tout public à partir de 18 ans

## Accessibilité aux personnes handicapées

Pour les personnes en situation de handicap, Lucile O'Rourke et Malvina Clément sont les référents handicap. Un entretien téléphonique ou par visioconférence peut être mis en place sur demande avant l'entrée en formation, afin de définir précisément les besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant, Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant dans le respect des objectifs de formation visés.

## Inscription et Délai d'accès

Pour intégrer la formation vous devez :

- Remplir un dossier d'inscription en ligne. 
- Envoyer par mail à [clement.malvina@educaskills.fr](mailto:clement.malvina@educaskills.fr) un CV à jour et une copie de vos diplômes et/ou attestation de formation.
- Inscription requise 21 jours minimum avant le démarrage d'une session.



# Indicateurs de résultat, Passerelle et Equivalence

## Indicateurs de résultat

- Taux de satisfaction à chaud des apprenants : voir sur le site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr)
- Taux d'insertion dans l'emploi : voir sur le site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr)
- Taux de réussite à la certification : voir sur le site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr)



Les indicateurs de résultats obligatoires cités à l'article L. 6111-8 du code du travail, calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics, sont mis à disposition sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



## Passerelle et Equivalence

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations :  
Voir fiche France Compétence



## Poursuite d'études

- BUT
- Licence professionnelle
- Licence générale
- Bachelor





## Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Exercices individuels et/ou collectifs, mises en situations réelles et simulées, plateforme e-learning, méthodes actives et coactives, classes virtuelles individuelles et/ou collectives, accompagnement par les formateurs, études de cas et mises en situation professionnelle.

## Evaluations en cours et en fin de formation

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu d'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat, des résultats des évaluations passées en cours de formation.





## Classes virtuelles et support de cours

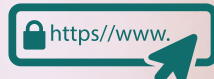
Tous les supports sont accessibles sur un espace en ligne dédié et sécurisé. Notre plateforme d'e-learning est accessible 24/7, et vos identifiants de connexion sont uniques. L'accès à l'ensemble des modules est libre pendant toute la durée de la formation et est fermé le dernier jour de la période choisie. Le dépôt ou l'envoi des exercices et évaluations complétées se feront directement via cette plateforme. Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant dans le respect des objectifs de formation visés.

L'apprenant doit avoir la configuration minimale suivante sur son appareil de connexion pour pouvoir suivre correctement la formation :

- Ordinateur fixe ou portable
- Haut-parleurs et microphone (micro-casque conseillé)
- Caméra pour appels vidéo
- Connexion internet (haut débit conseillé)

# Dates, Tarif et Financement

**Entrées de session** : voir sur le site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr)



**Durée totale de la formation continue** (heures) : 2170

Dont nombre d'heures en centre (heures) : 1680

Dont nombre d'heures en entreprise (heures) : 490

**Durée totale de la formation alternance** (heures) : 2850

Dont nombre d'heures en centre (heures) : 1251

Dont nombre d'heures en entreprise (heures) : 1599

**Organisation de l'alternance** :

Entreprise : 4 jours/ semaine

Cours : 1 jour/ semaine

## Tarif de la formation

- Dans le cadre de l'alternance, les frais pédagogiques de la formation sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Dans le cadre d'une formation continue, les frais pédagogiques s'élèvent à 3950€ par an.
- Frais d'inscription (obligatoire) : 90€

## Financement

La formation peut être financée par :

- Le compte personnel de formation (CPF)
- Pôle Emploi (AIF)
- Un financement personnel\* (\*possibilité de payer en 10 fois sans frais)

**NOUS CONTACTER**



## Nos locaux

6, rue Voltaire 34200 SETE  
17, rue Danton 34200 SETE



*Scan me*

Association Educaskills & Formaskills

6, rue Voltaire 34200 SETE ☎ Téléphone : 04 30 41 43 76  
<https://formaskills.fr>

Code NAF : 8532Z- SIRET : 853 839 660 00018 - RNA W34627017

Enregistrée sous le numéro d'activité : 76341230234

auprès du Préfet de la région Occitanie

"Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat." R.C.S de Montpellier



**Erasmus+**

Enrichit les vies, ouvre les esprits.



UNION EUROPÉENNE