

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le BTS Management Commercial Opérationnel est un diplôme d'État de Niveau 5, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieure et de la Recherche. Enregistré au RNCP en date du 11-12-2023, sous le numéro 38362. Informations sur les passerelles : [ici](#).



## NIVEAU REQUIS

Ce titre est accessible à toute personne titulaire d'un BAC, d'un Titre Professionnel ou d'un équivalent.

## DÉBOUCHÉS & POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) peut faire le choix d'une poursuite d'études, nous proposons notamment un BAC+3 Responsable de Développement Commercial.

Mais celui-ci permet également à l'étudiant de rentrer directement dans le vie active en occupant l'un des postes suivants :

- Chef de rayon
- Chef de produits
- Manager adjoint
- Manager d'une Unité Commerciale de Proximité
- Conseiller de Vente

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'équipe
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être Chef de rayon, Directeur Adjoint de magasin, Animateur des ventes, Chargé de clientèle, Conseiller Commercial, Vendeur-conseil, etc.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes aux titulaires d'un niveau BAC. La sélection se fait après la validation des étapes suivantes :

- Entretien de motivation
- Etude du dossier
- Tests d'entrée

## DURÉE DE LA FORMATION

1 350 heures de formation réparties sur 24 mois  
Alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise  
Initial : 2 jours de formation / Stages en entreprise

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formateurs sont tous des professionnels dans leur domaine. Leurs méthodes d'enseignement sont donc optimales puisque répondant aux besoins du monde professionnel. Pour cela, voici des exemples des méthodes mises en pratiques :

- Cas pratique sur des cas d'entreprises réelles
- Mise en situation (jeu de rôle)
- Projet de groupe
- Oraux devant des intervenants extérieurs
- Mise en situation sur le terrain (visites, sorties, etc.)

## NOS ATOUTS

ACAMAN est une École de Commerce qui a été fondée en 2017, proposant une vingtaine de formations sur 3 campus. Nos atouts :

- Une école à taille humaine
- Des effectifs de classe réduits (10 à 15)
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Des projets associatifs récurrents
- Des formateurs professionnels
- Des titres reconnus RNCP

Taux de satisfactions 2022 / 2023 **94,90%**  
Taux de réussite du BTS MCO en 2023 **85%**

# PROGRAMME

## U41 - DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle  
Réaliser des études commerciales  
Vendre un produit et/ou un service  
Entretenir la relation client

## U42 - ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Élaborer et adapter en continu l'offre (produits/services)  
Organiser l'espace commercial  
Développer les performances de l'espace commercial  
Concevoir et mettre en place la communication commerciale  
Évaluer l'action commerciale

## U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE

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

## U6 - MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

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

## U1 - CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Respecter les contraintes de la langue écrite  
Synthétiser des informations  
Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture  
S'adapter à la situation  
Organiser un message oral

## U21 - COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT ET EXPRESSION ÉCRITE

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :  
Compréhension de documents écrits  
Production écrite  
Compréhension de l'oral  
Production et interactions orales

## U22 - COMPRÉHENSION DE L'ORAL, PRODUCTION ORALE EN CONTINU ET EN INTERACTION

Compréhension de l'oral  
Production et interactions orales

## U3 - CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée  
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale  
Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales  
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique  
Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

# MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel propose des modalités d'évaluation diverses : épreuves écrites, épreuves orales, rédaction de fiches de compétences...

Il est possible, dans certains cas, de valider un ou plusieurs blocs de compétences, selon votre parcours. Pour obtenir votre certification, il vous faudra cependant valider l'intégralité des blocs de compétences. Merci de nous contacter pour une étude de votre dossier.



## DATES DE RENTRÉES

Les ouvertures de nos inscriptions sont renseignées, chaque année, sur notre site internet. Les rentrées, quant à elles, se font sur le mois de septembre.

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La formation et notre établissement sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

## TARIF DE LA FORMATION

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le coût de la formation en initial est de 3 600 € pour l'année. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Pour toute information supplémentaire, veuillez nous contacter au 07 77 46 68 08.

## NOUS CONTACTER

☎ 07 77 46 60 08  
✉ contact@esc-acaman.com  
🌐 www.esc-acaman.com

2740 RD4 Commerces de la Lègue  
83 600 Fréjus

169 Avenue du Maréchal Juin  
83 300 Draguignan

93 Boulevard Carnot  
06 400 Cannes



Document mis à jour le 16/09/2024