

BTS Management Commercial Opérationnel

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



Objectifs de la formation

L'objectif du BTS MCO est de former des professionnels capables de piloter et de développer l'activité d'une unité commerciale, qu'elle soit physique ou digitale. La formation vise à maîtriser la gestion de la relation client, l'animation de l'offre, le management d'équipe et le suivi des performances, dans un environnement marqué par la digitalisation et l'omnicanalité. À l'issue du parcours, les diplômés sont en mesure d'optimiser l'expérience client, de dynamiser les ventes et d'adapter leur stratégie commerciale aux évolutions des comportements d'achat et aux nouveaux outils numériques.

Débouchés professionnels

- Chef de Rayon
- Chef de Produits
- Manager Adjoint
- Manager d'une Unité Commerciale de Proximité
- Conseiller de Vente
- Assistant Manager

Poursuite d'études

Le titulaire du BTS MCO peut faire le choix d'une poursuite d'études avec un Bachelor Responsable de Développement Commercial.

Conditions d'accès

Cette formation est accessible et s'adresse à toute personne titulaire d'un diplôme du BAC, d'un titre de niveau 4 ou de tout équivalent.

Les admissions se font après validation des étapes suivantes :

- Etude du dossier d'inscription
- Entretien de motivation
- Test de positionnement
- Entretien final avec le directeur

ALTERNANCE

INITIAL

Durée de la formation

2 années de formation
1 350 heures sur le cycle

Rythme de la formation

2 jours en formation
3 jours en entreprise

Date de rentrée

Les rentrées se font, chaque année, sur le mois de septembre.

Accessibilité handicap

Nos établissements 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.

Le coût de la formation en initial est de 3 500 € par année de formation. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Contact – Fréjus

07 77 46 60 08

2740 RD4

83 600 Fréjus

Contact – Brignoles

06 10 11 37 24

sabrina.acaman@gmail.com

Contact – Cannes

07 88 47 59 81

68 Boulevard Carnot

06 400 Cannes

Contact – Draguignan

06 35 22 58 08

169 Avenue Maréchal Juin

83 300 Draguignan

contact@esc-acaman.com

www.esc-acaman.com



Contenu de la formation & 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

Attribution de la certification

Le référentiel de certification est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et savoirs associés cohérent au regard de la finalité du diplôme. Chaque unité correspond à 1 (ou 2) bloc(s) de compétences et à une épreuve. Dans le cas où l'unité recouvre 2 blocs de compétences, l'épreuve est alors composée de deux sous-épreuves.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.