



BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPRATIONNEL

PROGRAMME DE FORMATION

LE BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



Le **BTS MCO** est un diplôme d'État de niveau Bac+2
(niveau 5 du RNCP)

Il forme des managers opérationnels capables de gérer et développer l'activité commerciale d'une unité marchande (magasin, rayon, e-commerce, service client...).

La formation est dispensée uniquement en alternance sur 2 ans, selon **un rythme hybride** pensé pour concilier apprentissage théorique et expérience terrain :

- **14h** de cours/semaine
- **21h** en entreprise/semaine
- **2 jours**/mois en centre de formation

VOLUME HORAIRE

14H

Cours

21H

Entreprise

Cours **DISTANCIEL + PRESENTIEL** 2jours/mois - **14h/semaine**

Entreprise - **21h/semaine**

DURÉE

2 ans en alternance

Contrat d'apprentissage

NIVEAU

Bac +2

Niveau **5** RNCP

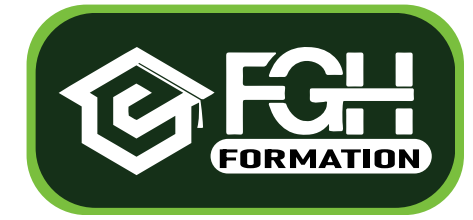
Titre reconnu par l'État

LES ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX



MATIÈRES	COMPÉTENCES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
Culture générale & expression	<ul style="list-style-type: none">• Rendre compte d'une culture acquise en cours de formation• Apprécier un message ou une situation• Communiquer par écrit ou oralement• Appréhender un message• Réaliser un message	Épreuve ponctuelle écrite 3h
Anglais	<ul style="list-style-type: none">• Niveau B2 du CECRL (écrit) : Compréhension de documents écrits• Production et interactions écrites• Niveau B2 du CECRL (oral) : Production orale en continu• Interaction orale	Épreuve Ponctuelle orale 30 min préparation + 30 min d'oral
Culture économique, juridique et managériale	<ul style="list-style-type: none">• Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée• Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale• Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et méthodologies• Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique• Exposer des analyses et propositions de manière cohérente et argumentée	Épreuve ponctuelle écrite 4h

LES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS



MATIÈRES	COMPÉTENCES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
Développer la relation client - Vente / Conseil	<ul style="list-style-type: none">• Approfondir et mettre en pratique le premier pilier de la démarche commerciale• Développer la relation client et la vente conseil• Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle• Adapter l'offre aux besoins et attentes du client• Conduire un entretien de vente et conclure	Épreuve orale 30 minutes
Animer et Dynamiser l'offre commerciale	<ul style="list-style-type: none">• Approfondir et mettre en pratique le second pilier de la démarche commerciale• Animer et dynamiser l'offre commerciale• Organiser et mettre en valeur l'espace de vente• Piloter les actions promotionnelles et merchandising• Développer la présence digitale et le e-commerce	Épreuve orale 30 minutes

LES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS



MATIÈRES

COMPÉTENCES

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Management de l'Équipe Commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter et intégrer les collaborateurs
- Animer, former et évaluer les performances des vendeurs
- Planifier les tâches et prendre des décisions
- Motiver, stimuler l'équipe et gérer les conflits

Épreuve écrite 2h30

Gestion Opérationnelle

- Gérer les opérations courantes de l'unité marchande
- Prévoir et budgétiser l'activité commerciale
- Analyser les performances : coûts, marges, trésorerie
- Maîtriser le cadre juridique et le cycle d'exploitation
- Gérer les stocks, approvisionnements et les risques
- Produire un reporting et un compte de résultat

Épreuve écrite 3 heures