



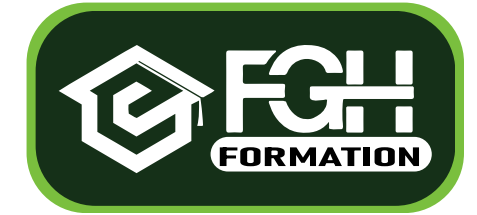
BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

PROGRAMME DE FORMATION

LE BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



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

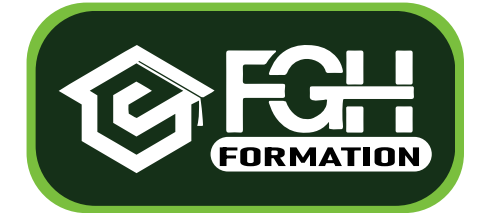
Titre reconnu par l'État

LES ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX



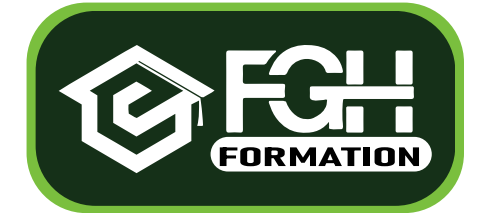
MATIÈRES	COMPÉTENCES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
Culture générale & expression	• Rendre compte d'une culture acquise en cours de formation • Apprécier un message ou une situation • Communiquer par écrit ou oralement • Appréhender un message • Réaliser un message	Épreuve ponctuelle écrite 3h
Anglais	• Niveau 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	• 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	COMPTÉTENCES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
Développer la relation client - Vente / Conseil	• 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	• 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

COMPTÉTENCES

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