

Objectifs

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services : magasin, supermarché, kiosque, agence, site internet marchand...

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- ✔ Assurer la veille informationnelle
- ✔ Réaliser et exploiter des études commerciales
- ✔ Vendre dans un contexte omnicanal
- ✔ Entretenir la relation client
- ✔ 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
- ✔ Gérer les opérations courantes
- ✔ Prévoir et budgétiser l'activité
- ✔ Analyser les performances
- ✔ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ✔ Recruter des collaborateurs
- ✔ Animer l'équipe commerciale
- ✔ Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Le programme

Blocs de compétences :

Pôle professionnel

- ✔ Bloc 1 : Développement de la relation client et vente conseil
- ✔ Bloc 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ✔ Bloc 3 : Gestion opérationnelle
- ✔ Bloc 4 : Management de l'équipe commerciale
- ✔ Atelier de professionnalisation

- ✔ Culture générale et expression
- ✔ Langue Vivante Étrangère 1 : Anglais
- ✔ Culture économique, juridique et managériale

Pour en savoir plus sur cette formation :

- ✔ Voir la fiche France Compétences du **BTS MCO** : [Cliquez ici](#)
- ✔ Voir la page Onisep du **BTS MCO** : [Cliquez ici](#)
- ✔ Voir la page Inserjeunes du **BTS MCO** : [Cliquez ici](#)

Données statistiques

- ✔ Taux d'obtention du diplôme (session de juin 2024) : 31,25% (5 admis/16 présentés)
- ✔ Taux de présentation à l'examen (session juin 2024) : 100% (16 présentés/16 inscrits)
- ✔ Taux de poursuite d'études (promotion 2023) : 33 %
- ✔ Taux d'insertion professionnelle (promotion 2023) : 67 %
- ✔ Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés par la certification (promotion 2023) : 100%
- ✔ Taux de rupture anticipée (année scolaire en cours) : données InserJeunes à venir
- ✔ Taux d'interruption en cours de formation (année scolaire 2022-2023) : données InserJeunes à venir
- ✔ Valeur ajoutée : données InserJeunes à venir

Mise à jour : 05/11/2024

Informations pratiques

Dates & Lieux

Septembre 2025 à juin 2027 à l'AREP 29 à Brest

Durée de la formation

1350 heures en centre et 2290 heures en entreprise (parcours complet)

Rythme

2 jours au centre de formation (lundi et mardi) et 3 jours dans l'entreprise d'accueil avec plusieurs semaines de temps plein en formation

Acquis

La formation n'est pas déclinable par blocs de compétences. La durée et le contenu de la formation sont personnalisés en fonction des acquis du stagiaire.

Public

Tout public éligible au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans)
Avoir un intérêt pour les domaines du commerce et de la vente
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4
Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
Être capable de collaborer et travailler en équipe, disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Evaluation

- ✓ Avant la formation : étude de la candidature, tests de positionnement et entretien individuel préalables à l'admission
- ✓ Pendant la formation : évaluation écrites, orales et pratiques selon le référentiel du BTS MCO, examens blancs, session d'examen du BTS
- ✓ Après la formation : enquête de satisfaction, enquête de suivi/insertion professionnelle

Validation

- ✓ **Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)**, diplôme de niveau 5 délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse, inscrit au RNCP
- ✓ Code RNCP : 38362
- ✓ Validité : 31/12/2028
- ✓ Code diplôme : 32031213
- ✓ Possibilité de conserver le bénéfice d'une ou plusieurs unités d'examen ou blocs de compétences, pour tout candidat ayant obtenu une dispense de l'académie, ou un bénéfice de notes obtenu lors d'une session antérieure

Inscription

- ✓ **Délai d'accès** : ouverture des admissions au mois de janvier, démarrage de la formation au mois de septembre suivant – Inscriptions possibles jusqu'au mois de septembre
- ✓ **Fiche d'accompagnement candidat**, CV à jour, copie du dernier diplôme et des bulletins et relevés de notes des 2 dernières années, lettre de motivation, carte nationale d'identité
- ✓ Entretien individuel et tests de positionnement
- ✓ L'inscription définitive est validée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil
- ✓ **Inscription sur la plateforme Parcoursup® pour les candidats éligibles : [cliquez ici](#)**



Poursuite d'études

- ✓ [Bachelor Européen Marketing](#)
- ✓ [Bachelor Chef de Projet E-business](#)
- ✓ Licence professionnelle Commerce et Distribution
- ✓ Licence professionnelle Commercialisation de Produits et de Services

Métiers

- ✓ Conseiller de vente et de services
- ✓ Vendeur conseil
- ✓ Chargé de clientèle, de service client
- ✓ Marchandiseur
- ✓ Manager adjoint, manager
- ✓ Second de rayon

Financement

- ✔ Formation financée par l'OPCO (Opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil dans le cadre du contrat d'apprentissage
- ✔ Aucun frais à la charge de l'apprenti

Modalités pédagogiques

- ✔ Formation dispensée en face-à-face avec une alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques, complétée par une mise en œuvre des savoirs et savoir-faire en entreprise
- ✔ Les modalités pédagogiques de la formation peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap. Ces adaptations sont étudiées avec le référent handicap de l'AREP 29

Moyens Techniques

- ✔ Équipements pédagogiques : salles de formation, parc informatique mobile, accès internet, plateforme numérique de formation à distance, livret d'apprentissage
- ✔ Les moyens techniques peuvent être adaptés aux personnes en situation de handicap. Ces adaptations sont étudiées avec le référent handicap de l'AREP 29.

Encadrement

- ✔ **En charge de l'enseignement** : équipe de formateurs expérimentés et d'intervenants professionnels
- ✔ **En charge de suivi** : responsable pédagogique, formateur référent, référent handicap, maître d'apprentissage en entreprise

Suivi

- ✔ Entretiens individuels de suivi au cours de la formation
- ✔ Entretiens tripartites de suivi en entreprise
- ✔ Conseils de classe