

# BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Mis à jour le 6 janvier 2025

## Conditions d'entrée et prérequis

Etre titulaire d'un diplôme, titre ou certificat de niveau 4

## Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

## Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

## Public visé

Demandeurs d'emploi, salariés, entreprises

## Rythme

Temps plein

## Durée en centre

24 mois

## Validation

- **BTS Management Commercial Opérationnel**  
Diplôme de l'Éducation nationale de niveau 5
- [RNCP38362](#)

## Certification

Oui

## Modalités d'évaluation

Contrôles en cours de Formation

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

## Entrée et sortie permanente

Oui

Vous souhaitez développer vos compétences ? Changer de métier ?

## Objectifs professionnels

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** est capable de prendre en charge la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Ses **principales missions** sont :

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Gérer une unité commerciale
- Manager une équipe commerciale

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** exerce son **métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel**. Il doit savoir communiquer, être dynamique, aimer le challenge, l'action et la négociation.

Cette polyvalence s'inscrit **dans un contexte d'activités commerciales digitalisées** visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

## Contenu

### Blocs de compétences

#### Bloc de compétence 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

#### Bloc de compétence 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale

- 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

#### Bloc de compétence 3 - Assurer la gestion opérationnelle

# BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

## Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP38362
- Formacode : 34504
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1507, D1214, D1301, D1503, D1504, D1509

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

## Bloc de compétence 4 - Manager l'équipe commerciale

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

## Bloc de compétence 5 - Développement 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 une situation de communication
- Organiser un message oral

## Bloc de compétence 6 - Développement d'une 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

## Modalités pédagogiques

- Formation en groupe
- Enseignement technologique, pratique en atelier
- Mise en situation sur plateaux techniques professionnels
- Enseignement général en salle

## Profil des intervenants

Enseignants de l'Éducation nationale et formateurs spécialisés

## Les plus

Taux de réussite: **Non communiqué**

Taux de satisfaction: **88%**

Taux d'insertion: **Non communiqué**

# BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

## Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

## Durée

12 à 24 mois (selon positionnement)

## Délais et modalités d'accès

Les délais d'accès à nos formations varient de 4 mois à 14 jours en fonction du mode de financement et du nombre de places disponibles. Veuillez vous rapprocher de nos Conseillers en Formation Professionnelle pour connaître le délai qui vous concerne.

Candidature possible jusqu'en Mai 2024

Réunion d'informations collectives, entretien téléphonique et individuel.

## Financements possibles

CPF, plan de développement des compétences, auto-financement...

## Poursuite de parcours

Entrée dans la vie active :

- Assistant commercial
- Animateur commercial
- Responsable commercial

Poursuite d'études :

- Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 6 (BAC +3)

## Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contact : [handicap@strasbourg.greta.fr](mailto:handicap@strasbourg.greta.fr)

## Réseau

- GRETA STRASBOURG EUROPE (GSE)
- 22 rue du Lixenbuhl  
67402 ILLKIRCH - GRAFFENSTADEN
- [contact@strasbourg.greta.fr](mailto:contact@strasbourg.greta.fr)
- 03 88 40 77 00
- [www.greta-strasbourg-europe.com/](http://www.greta-strasbourg-europe.com/)
- SIRET : 19672198900040
- Numéro d'activité : 4267P000867