

## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO (ALTERNANCE)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée de formation : 1350 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

Formation en 1 ou 2 an(s) selon le profil

### DATES PREVISIONNELLES

Du 01/09/2025 au 30/06/2027.

### LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne

Lycée Robert SCHUMAN

2 RUE DE L'EMBARCADERE

94220 Charenton le Pont

Site accessible aux personnes en situation de handicap

### CONTACT

GRETA Val-de-Marne

Djamila Riane

Tél : 01 41 79 35 22

greta94.schuman@ac-creteil.fr

Référent handicap :

greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr

[Consulter notre Politique Handicap](#)

### TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 16,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

### FINANCEMENTS

Type de financement :

, OPCO - Contrat de professionnalisation

### CODES

NSF : 310

RNCP : 38362

CERTIFINFO : 104239

Formacode : 34054

Code Rome : D1501

### OBJECTIFS

Obtenir le diplôme d'État "BTS Management Commercial Opérationnel".

Acquérir les compétences pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand).

### PRE-REQUIS

Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel ou d'une certification de niveau 4 inscrite au RNCP.

Pour une entrée directement en deuxième année de BTS : avoir validé la première année du BTS dans la spécialité concernée.

### MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Information collective - Tests - Entretiens

Inscriptions du 27/11/2024 au 31/10/2025 au Lycée Robert SCHUMAN à Charenton le Pont.

Pour candidater : envoyer CV par mail [greta94.schuman@ac-creteil.fr](mailto:greta94.schuman@ac-creteil.fr) ou pour plus de renseignements par téléphone : 01 41 79 35 22.

Cette formation ne nécessite pas d'inscription sur Parcousup.

Inscription jusqu'au 31/10 dans la limite des places disponibles

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours en face à face pédagogique, en présentiel.

Organisé en alternance.

### CONTENUS

#### Domaine professionnel

▶ Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).

▶ Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).

▶ Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).

▶ Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

#### Domaine général

▶ Culture générale et expression

▶ Culture économique, juridique et managériale

▶ Langue vivante 1 - Anglais en continu et en interaction

- Compréhension de l'écrit et expression écrite / Compréhension de l'oral, expression orale

▶ Facultatif - Langue vivante 2: Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes

- Compréhension de documents

- Production et interactions

### VALIDATION

▶ Date d'enregistrement RNCP/RS : 11/12/2023

▶ Nom du certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

▶ Diplôme BTS Management Commercial Opérationnel - MCO (alternance) niveau : 5

## SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Licence professionnelle du domaine commercial - licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)- école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée. Conseiller de vente et de services - Chargé de clientèle - Manager d'une unité commerciale de proximité.

Pour consulter nos taux de satisfaction, de certification et d'insertion :  
<https://www.forpro-creteil.org/actualites/les-taux-du-greta-val-de-marne--66632903c0d75ac154b2930c/>