

## BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

### PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans  
Rqth  
Créateur ou repreneur  
d'entreprise  
Sportif de haut niveau  
Contrat d'apprentissage

### LE + DE LA FORMATION

Habilitation à pratiquer le Contrôle en Cours de Formation (CCF).  
Les apprenants sont accompagnés par une équipe expérimentée  
Aucun frais (scolarité ou inscription), que ce soit pour l'entreprise ou l'apprenti. Pour connaître tous les indicateurs du CFA académique, consultez le site [inserJeunes](http://inserJeunes)

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.  
Durée de formation : 1350 heures  
Durée en entreprise : 1864 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 02/09/2024 au 27/06/2026.

### LIEUX DE FORMATION

CFA  
Lycée Léonard de Vinci 93  
115, route des Petits Ponts  
93290 Tremblay en France

### CONTACT

CFA  
Nicole Eustache  
Tél : 01 57 02 67 74  
[cfa-academique@ac-creteil.fr](mailto:cfa-academique@ac-creteil.fr)  
Réfèrent handicap :  
IDA CAKPOSSA  
[Consulter notre Politique Handicap](#)

### TARIFS

Nous consulter  
Organisme non soumis à la TVA.  
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

### FINANCEMENTS

### OBJECTIFS

Préparer et obtenir les épreuves du BTS professionnel Management commercial opérationnel (MCO).

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur 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. Il est capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il est en mesure d'assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle 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.

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie.

### 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

Avoir postulé sur Parcoursup

Candidature hors Parcoursup (sous réserve de places disponibles) : Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation des parcours.

Inscriptions du 22/04/2024 au 05/07/2024 au Lycée Eugène Delacroix à Drancy.

En dehors de ces dates, veuillez nous contacter par mail au [cfa-academique@ac-creteil.fr](mailto:cfa-academique@ac-creteil.fr) ou par téléphone au 01 57 02 67 74

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours en face à face pédagogique, en présentiel - Suivi pédagogique individualisé.  
Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation.

Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent Handicap du CFA.

### CONTENUS

- ▶ 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).
- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Culture économique, juridique et managériale
- ▶ Langue vivante 1 - Anglais
- ▶ Compréhension de l'écrit et expression écrite / Compréhension de l'oral, expression

Type de financement :

orale

Contrat d'apprentissage

N° DOKELIO : SE\_0000950188

#### CODES

NSF : 310

RNCP : 38362

Formacode : 34054

Code Rome : M1707

#### 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 niveau : 5

#### SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle : Conseiller de vente et de services - Chargé de clientèle - Manager d'une unité commerciale de proximité.  
une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion.