

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Référence

COMM-09

Durée, rythme

1350 heures sur 2 ans -

Alternance 2 semaines en entreprise et 2 semaines en centre de formation

Diplôme / certification / attestation

BTS

Délai d'accès

Rentrée en septembre 2025 - possibilité d'intégration en cours de formation selon dossier
 Dossier de candidature à compléter en ligne

Prérequis

Etre titulaire du baccalauréat général ou technologique et/ou d'une certification professionnelle (titre professionnelle/CQP) de niveau 4 en lien avec le secteur

Aptitudes requises

Autonomie, Rigueur & Méthode
 Esprit d'analyse & de synthèse
 Bon relationnel



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. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure 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.



OBJECTIFS

Assurer la veille informationnelle, Réaliser des études commerciales, Vendre, 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.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel, Travaux dirigés, Travaux pratiques sur équipements professionnels, Accès plateforme d'e-learning (easi), Pédagogie par projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plusieurs évaluations sont réalisées tout au long de la formation afin que l'apprenant puisse évaluer sa progression. Les situations d'évaluation peuvent être de plusieurs types et individuelles ou collective
 QCM - Étude de cas - Dossier - Présentation orale - Travaux pratiques - Mise en situation reconstituée

MOYENS HUMAINS

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

VALEUR AJOUTÉE

Tous nos formateurs ont une expérience significative dans l'industrie, ils sont en relation continue avec les professionnels de l'industrie et assurent une veille technologique permanente. Nos plateaux techniques sont équipés de matériels industriels récents et performants. Nous garantissons 35h d'enseignement par semaine sur toute la durée de nos formations.

MODALITÉS DE VALIDATION

Les candidats•es sont présentés•ées aux épreuves générales et techniques du BTS MCO - Management Commercial Opérationnel.

Epreuve•s ponctuelle•s

Diplôme de niveau 5 (BAC+2)

Code RNCP* : [38362](#)

Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-12-2028

La certification est composée de 4 blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP).

BLOC 1 - Développement de la relation client et vente conseil

BLOC 2 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

BLOC 3 - Gestion opérationnelle

BLOC 4 - Management de l'équipe commerciale

La formation peut être validée totalement ou partiellement par acquisition d'un ou plusieurs blocs de compétences.

*Répertoire National de la Certification Professionnelle

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre), tous nos locaux sont handi-accessibles . A Limoges : Stéphanie ROCHE - PETILLOT au 05.55.30.08.08 / A Tulle et à Brive : Marie-Laure THIOLIERE au 05.55.30.08.08

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Développement de la relation client et assurer la vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale



INDICATEURS DE RÉSULTATS

calculés sur la période

2024 - 2024

Taux de réussite

NC%

Passerelles et poursuite d'études

Bachelor NAI, Licence pro commerce et ses spécialités (distribution, marketing des produits financiers et d'assurance, métiers de la vente) ou une licence L3 en sciences de gestion, en droit ou en communication.

Admissions parallèles (concours Passerelle 1 ou Tremplin 1) en écoles supérieures de commerce ou écoles d'Ingénieur.

Lieu(x) de formation

Brive

Tarif HT inter

A partir de 8500 € Prise en charge possible des frais de formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil selon la grille France Compétences



Pôle Formation UIMM

Site de Brive

11 rue André Fabry

19100 Brive-la-Gaillarde

05.55.30.08.08

accueil@formations-industrieslimousin.fr

www.formations-industrieslimousin.fr

UIMM

PÔLE FORMATION
Limousin

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR