



## BTS Management Commercial Opérationnel du 1<sup>er</sup> septembre 2022 au 30 juin 2024

**Nouveauté 2022**  
Possibilité  
d'intégrer  
la 2<sup>ème</sup> année en  
apprentissage  
Places limitées



### Missions du titulaire du BTS MCO

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

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 oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

### Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS MCO sera capable au sein de l'unité commerciale dans laquelle il exerce :

- de développer la relation client et vente conseil
- d'animer et dynamiser l'offre commerciale
- de faire de la gestion opérationnelle
- de manager une équipe commerciale.

La formation au BTS MCO permettra à son titulaire d'acquérir et de maîtriser les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale ; d'utiliser ses compétences en communication et de mettre en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

### Débouchés

Le titulaire du BTS évolue en tant qu'assistant en début de carrière :

- conseiller commercial
- chargé de clientèle
- vendeur spécialisé
- marchandiseur

... et accepte des responsabilités avec l'expérience en devenant :

- chef d'agence commerciale
- responsable de clientèle
- administrateur des ventes
- manager de rayon...

Ce diplôme constitue également une étape dans un processus d'orientation vers une Licence Professionnelle Responsable en Développement Commercial ... une École de Commerce ou un Bachelor Événementiel.

### Pré-requis

Cette formation est destinée à toute personne titulaire d'un **Baccalauréat Général, Technologique (STMG,...), Professionnel** (Commerce, Vente, Gestion-Administration) ou d'un titre admis en équivalence.

**Qualités requises** : adaptabilité, dynamisme, rigueur, méthode, discrétion, sens du contact et intérêt pour les relations humaines.

### Modalités d'inscription

Pour candidater en 1<sup>ère</sup> année de BTS, suivre la procédure **PARCOURSUP** :

- Saisie des vœux sur le site [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr) avant le **29 mars 2022 - 23h59**
- Confirmation de la candidature : **7 avril 2022**
- Proposition d'admission à partir du **2 juin 2022**

Pour valider définitivement votre inscription, suite à l'admission, vous devrez :

- 1 -Saisir en ligne votre inscription (un lien vous sera envoyé par mail par le secrétariat et 20 € vous seront demandés pour frais de gestion)
- 2 -Télécharger votre relevé de notes officiel du Baccalauréat édité à partir du site **CYCLADES**

En même temps, constituer votre DSE (Dossier Social Etudiant) sur : [www.messervices.etudiant.gouv.fr](http://www.messervices.etudiant.gouv.fr)

### Coûts

Contribution annuelle  
2022-2023  
Cotisation APEL  
(Association des Parents d'élèves)

**1 015 euros**  
**22 euros (facultatif)**

### Validation

Inscription aux examens via internet. Validation par obtention du BTS Management Commercial Opérationnel, diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5 (bac+2)

**PORTES OUVERTES**

**SAMEDI 29 JANVIER 2022 de 9H à 17H et SAMEDI 26 FÉVRIER 2022 de 9H à 17H**

Dernière mise à jour le 04/01/2022

## Horaires hebdomadaires

DISCIPLINES	Examen				Horaires d'enseignement	
	Unité	Type Épreuve	Coëf.	Durée	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	U1	Écrit	3	4h	2h	2h
Langue Vivante Étrangère 1 - Anglais	U2		3			
<i>Sous-épreuves :</i>						
. Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	Écrit	1,5	2h	3h	3h
. Production orale en continue et interaction	U22	CCF	1,5	20 mn		
LV2 (facultative) - Allemand ou Espagnol	UF1	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h
C.E.J.M.	U3	Écrit	3	4h	4h	4h
<b>TOTAL ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL</b>					<b>11H</b>	<b>11H</b>
Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4		6			
<i>Sous-épreuves :</i>						
. Développement de la relation client et vente conseil	U41	CCF	3		6h	5h
. Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	CCF	3		5h	6h
Gestion opérationnelle	U5	Écrit	3	3h	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	U6	CCF	3		4h	4h
<b>TOTAL ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL</b>					<b>19H</b>	<b>19H</b>
<b>TOTAL HORAIRE HEBDOMADAIRE</b>					<b>30H</b>	<b>30H</b>
<b>Durée totale de la formation</b>					<b>2 ans</b>	
<b>Dont en entreprise</b>					8 semaines	6 semaines

### Enseignement facultatif au choix proposé sous réserve de candidats suffisants

Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h
Entrepreneuriat	UF3	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h

## Stage professionnel

Les journées de préparation en entreprise et les 14 semaines de stage en milieu professionnel permettent une réelle immersion, au sein de la même entreprise, durant les deux années.

Les types d'entreprises visés sont : banque, grande distribution, services, points de vente spécialisés...

Durant les stages, il est essentiel de prendre en compte les contenus théoriques, car lors des épreuves de l'examen, les étudiants seront interrogés sur les activités menées dans l'entreprise et sur les connaissances théoriques qui y sont liées.

Garantes de la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux visés, les périodes en entreprise constituent un gage d'insertion professionnelle durable.

Le stage en milieu professionnel peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger. Il est alors, en complément des sous-épreuves E41 - Développement de la relation client et vente conseil et UE42 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale, le support de l'épreuve facultative UF2 - Parcours de professionnalisation à l'étranger.

La durée de la formation est de 2170 heures réparties sur les 2 années de la manière suivante :

1<sup>ère</sup> année : 26 semaines de cours et 8 semaines en milieu professionnel

2<sup>ème</sup> année : 19 semaines de cours et 6 semaines en milieu professionnel

## Enseignements Professionnels

### Développement de la relation client et vente conseil

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Suivi de la qualité de services
- Fidélisation de la clientèle
- Développement de la clientèle

#### Compétences attendues :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

### Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale
- Conception et mise en oeuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

#### Compétences attendues :

- Elaborer 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
- Evaluer l'action commerciale

### Gestion opérationnelle

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des stocks
- Suivi des règlements
- Elaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en oeuvre du reporting

#### Compétences attendues :

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

### Management de l'équipe commerciale

- Evaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de planning
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation d'une équipe
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

#### Compétences attendues :

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

