

# BTS – Management Commercial Opérationnel (MCO)

Diplôme de l'éducation nationale  
Certifié par le Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 5

[RNCP 38362](#)

[BO du 15 octobre 2018](#)

Echéance de l'enregistrement au RNCP : 31/12/2028

## OBJECTIFS ET CONTEXTE DE LA CERTIFICATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) est un diplôme national de l'enseignement supérieur conférant à son titulaire niveau BAC+2. A ce titre, le diplôme du BTS MCO confère les mêmes droits à tous ses titulaires, quel que soit l'établissement qui l'a délivrée

Constituant le premier niveau de la pyramide des diplômes post baccalauréat, le BTS MCO a pour vocation première de sanctionner un niveau de connaissances et de compétences générales, mais aussi spécialisées, nécessaire à la prise en responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale pour son titulaire. Le BTS MCO atteste de l'acquisition d'un socle de connaissance nécessaire à l'exercice de la profession de conseiller de vente et de services, vendeur, chargé de clientèle, marchandiseur, manager d'une unité commerciale de proximité....

Ce diplôme permet une insertion professionnelle essentiellement en tant que conseiller commercial, chargé de clientèle, vendeur spécialisé, marchandiseur. Le titulaire du BTS MCO peut également valoriser ses compétences en technique de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale mais également en communication et la mise en place en permanence d'applications et technologies digitales ainsi que d'outils de traitement de l'information.

Le BTS MCO permet de poursuivre des études :

- en licence professionnelle Responsable en Développement Commercial...
- en licence générale DEG, parcours Commerce, vente, Marketing
- en école de Commerce...
- en Bachelor Événementiel...

## ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du BTS MCO exerce les activités relevant des domaines suivants :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale.

La mise en œuvre de ces activités peut varier selon la nature, la taille et les modalités de fonctionnement des organisations concernées, le type et la complexité des produits ou des services commercialisés.

Le titulaire du BTS MCO exerce son activité au sein d'une organisation qui distribue des produits et/ou services et propose une expérience d'achat omnicanale.

## DURÉE ET DATE DE LA FORMATION

**DURÉE 2 ANS** : 780 heures de formation en première année et 570 heures de formation en deuxième année (sous réserve de modification des programmes par le certificateur)

UFA Haute Follis – 25 rue du Mans - Laval

Temps en entreprise → voir calendrier de l'alternance

**DATE DE LA FORMATION** : du 1<sup>er</sup> SEPTEMBRE année N au 31 AOUT année N

## PRÉREQUIS

Pour intégrer la 1<sup>ère</sup> année de BTS MCO, le candidat doit :  
être titulaire d'un baccalauréat.

<https://www.education.gouv.fr/bo/21/Hebdo36/MENE2126480N.htm>

Unités d'enseignements	1 <sup>ère</sup> année En UFA	2 <sup>ème</sup> année En UFA
U1 – Culture générale et expression	X	X
U21 - Langue vivante étrangère : Anglais Compréhension de l'écrit et expression écrite	X	X
U22 – Langue vivante étrangère : Anglais Production orale en continu et interaction	X	X
U3 – Culture économique juridique et managériale	X	X
U41- Développement de la relation client et vente	X	X
U42- Animation, dynamisation de l'offre commerciale	X	X
U5- Gestion opérationnelle	X	X
U6- Management de l'équipe commerciale	X	X

## PROGRAMME ET UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

ANNÉE	UNITÉ D'ENSEIGNEMENT	THÈMES ÉTUDIÉS
1 <sup>ère</sup> année	<b>U1 – CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION</b> Niveau 5 – 60 heures	Thèmes à étudier au libre choix du formateur
	<b>U21 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> <b>Compréhension de l'écrit et expression écrite</b>  <b>U22 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> <b>Compréhension orale, Production orale en continue et interaction</b>  Niveau 5 – 86.5 heures	1- Employment 2- Environment 3- Working Abroad 4- Women at Work
	<b>U3 – CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE</b>  Niveau 5 – 105 heures	1- L'intégration de l'entreprise dans l'économie 2- La régulation de l'activité économique 3- L'organisation de l'activité de l'entreprise
	<b>U41 – DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL</b>  Niveau 5 : 111.5 heures	1- La veille informationnelle 2- La vente dans un contexte omnicanal
	<b>U42 – ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE</b>  Niveau 5 – 136.5 heures	1- Réaliser une étude de marché 2- Construire l'offre de produits et services 3- Fixer le prix de l'offre de produits et de services 4- Distribuer les produits et adapter l'offre au niveau local 5- Sélectionner et gérer la relation avec les distributeurs 6- Choisir un réseau d'unités commerciales 7- Agencer et maintenir un espace commercial physique attractif 8- Analyser et suivre l'action commerciale 9- Agencer un espace commercial virtuel
	<b>U5 – GESTION OPÉRATIONNELLE</b>  Niveau 5 - 108 heures	Appréhension de la gestion commerciale Analyse du cycle d'exploitation et des flux Concevoir une facture Respecter le cadre légal et réglementaire Suivre la trésorerie Financer le cycle d'exploitation Proposer des solutions pour réduire les délais de règlements clients Appliquer le calcul de coûts Mesurer les marges Intégrer la TVA dans les calculs Utiliser les indicateurs de rentabilité de l'activité Proposer des actions de remédiation ou d'amélioration Définir les charges et les produits de l'entreprise Calculer le résultat net de l'entreprise et les résultats intermédiaires. Analyser le résultat d'exploitation Calculer les indicateurs de rentabilité Synthétiser l'analyse Identifier et sélectionner les fournisseurs locaux Prendre en compte la politique d'approvisionnement de l'unité Commerciale (GPA et EDI) Synthétiser l'analyse
<b>U6 – MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE</b>  Niveau 5 : 85.5 heures	1- Identification des métiers commerciaux et leurs missions 2- Recensement des besoins et des ressources disponibles au sein d'une UC 3- Répartition des tâches au sein de l'équipe 4- Planification du travail de l'équipe commerciale 5- Gestion d'un projet et ordre des tâches 6- Evaluation d'un besoin en recrutement 7- Préparation du recrutement	
2 <sup>ème</sup> année	<b>U1 – CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION</b>  Niveau 5 - 42 heures	1- Invitation au voyage 2- Paris, ville capitale ?

	<p><b>U21 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> Compréhension de l'écrit et expression écrite</p> <p><b>U22 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> Compréhension orale, Production orale en continue et interaction</p> <p>Niveau 5 – 61 heures</p>	<p>1- Distribution. 2- Consumer Trends. 3- Retailing and Marketing. 4- Advertising and Social Media</p>
	<p><b>U3 – CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE</b></p> <p>Niveau 5 – 80 heures</p>	<p>4- L'impact du numérique sur l'activité de l'entreprise 5- Les mutations du travail 6- Les choix stratégiques de l'entreprise</p>
2 <sup>ème</sup> année	<p><b>U41 – DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL</b></p> <p>Niveau 5 : 76 heures</p>	<p>1- La réalisation et l'exploitation des études commerciales 2- L'entretien de la relation client</p>
	<p><b>U42 – ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE</b></p> <p>Niveau 5 – 95 heures</p>	<p>1- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services 2- Agencement de l'espace commercial 3- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel 4- Mise en valeur de l'offre de produits et de services 5- Organisation de promotions et d'animations commerciales 6- Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale 7- Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale 8- Analyse et suivi de l'action commerciale</p>
	<p><b>U5 – GESTION OPÉRATIONNELLE</b></p> <p>Niveau 5 - 80 heures</p>	<p>1- Prise en compte des facteurs d'influence des prix, de la réglementation en matière de prix. 2- Participation aux inventaires, valorisation des stocks, 3- Calcul de coûts, mesure des marges, intégration de la TVA 4- Seuil de rentabilité, indicateurs de rentabilité, actions de remédiation ou d'amélioration 5- Analyse équilibre financier bilan, amortissements, provisions, FRNG, BFR, CAF 6- Démarche budgétaire, différents budgets</p>
	<p><b>U6 – MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE</b></p> <p>Niveau 5 : 58 heures</p>	<p>1- Maîtrise de la communication écrite, visuelle et orale 2- préparer et animer une réunion 3- Appréhender la notion de motivation 4- maîtrise des techniques de stimulation 5- Réalisation et analyse d'un tableau de bord individuel et collectif 6- Formation des collaborateurs de l'équipe commerciale 7- Gestion des conflits et des situations de crise 8- Individualisation de la formation des membres de l'équipe</p>

## COMPÉTENCES ET ÉVALUATIONS ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

ANNÉE	UNITÉ D'ENSEIGNEMENT	COMPÉTENCES VISÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
1 <sup>ère</sup> année	<p><b>U1 – CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION</b></p> <p>Niveau 5 60 heures</p>	<p>1- S'exprimer à l'oral en interaction 2- S'exprimer en continu 3- Argumenter à l'écrit 4- Recourir aux écrits de travail 5- Comprendre et interpréter un texte 6- Tisser du lien entre les textes 7- Développer une réflexion sur la langue et améliorer une production écrite et orale 8- Mobiliser de façon personnelle une culture commune</p>	<p><b>Nature :</b> Questions sur un corpus de documents (notées sur 10) Essai (noté sur 10) <b>Durée :</b> 3 heures <b>Coefficient :</b></p>

	<p><b>U21 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> <b>Compréhension de l'écrit et expression écrite</b></p> <p><b>U22 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> <b>Compréhension orale, Production orale en continue et interaction</b></p> <p>Niveau 5 86.5 heures</p>	<p>Niveau B2 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence) pour les activités langagières suivantes :</p> <p>1-Compréhension de documents écrits 2- Production et interaction écrites</p> <p>Niveau B2 du CECRL pour l'activité langagière de compréhension orale.</p>	<p><b>Nature : épreuve écrite</b> portant sur un ou plusieurs documents en langue vivante étrangère dont le contenu est en relation avec la profession et l'aire culturelle et linguistique de référence. L'ensemble n'excèdera pas 50 lignes. <b>Durée : 2 heures.</b> <b>Coefficient : 1.5</b></p> <p><b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF)</b>, sous forme d'évaluation orale portant sur un ou plusieurs documents (texte et/ou document audio au vidéo d'une durée maximal de 3 minutes). <b>Durée : 20 minutes</b> et 20 minutes de préparation <b>Coefficient : 1.5</b> <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 14 crédits européens</b></p>
	<p><b>U3 – CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE</b></p> <p>Niveau 5 105 heures</p>	<p>1-Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée 2-Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale 3-Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées 4-Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique 5-Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée</p>	<p><b>Nature : épreuve écrite</b> portant sur l'étude d'une ou de plusieurs situations pratiques avec, le cas échéant, une ou plusieurs questions. <b>Durée : 4 heures</b> <b>Coefficient : 6</b> <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 22 crédits européens.</b></p>
<p>2<sup>ème</sup> année</p>	<p><b>U1 – CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION</b></p> <p>Niveau 5 42 heures</p>	<p>1-Appréhender et réaliser un message écrit 2-Respecter les contraintes de la langue écrite 3-Synthétiser des informations : fidélité à la signification des documents, exactitude et précision dans leur compréhension et leur mise en relation, pertinence des choix opérés en fonction du problème posé et de la problématique, cohérence de la production 4-Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture 5-Communiquer oralement 6-S'adapter à la situation : maîtrise des contraintes de temps, de lieu, d'objectifs et d'adaptation au destinataire, choix des moyens d'expression appropriés, prise en compte de l'attitude et des questions du ou des interlocuteurs 7-Organiser un message oral : respect du sujet, structure interne du message</p>	<p><b>Nature : épreuve écrite</b> portant sur l'étude d'un ou de 3 à 4 documents de nature différentes (texte littéraires, textes non littéraires, documents iconographiques, tableaux statistiques...) choisis en référence à l'un des deux thèmes inscrits au programme de la 2<sup>ème</sup> année de BTS. Chacun d'eux est daté et situé dans son contexte. Première partie : synthèse (notée sur 40) Le candidat rédige une synthèse objective en confrontant les documents fournis. Deuxième partie : écriture personnelle (notée sur 20). Le candidat répond de façon argumentée à une question relative aux documents proposés. La question posée invite à confronter les documents proposés en synthèse et les études de documents menée dans l'année en cours de "culture générale et expression". Note globale ramenée à 20 points. <b>Durée : 4 heures</b> <b>Coefficient : 3</b> <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 12 crédits européens</b></p>
	<p><b>U21 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> <b>Compréhension de l'écrit et expression écrite</b></p>	<p>Niveau B2 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence) pour les activités langagières suivantes :</p> <p>1-Compréhension de documents écrits 2- Production et interaction écrites</p>	<p><b>Nature : épreuve écrite</b> portant sur un ou plusieurs documents en langue vivante étrangère dont le contenu est en relation avec la profession et l'aire culturelle et linguistique de référence. L'ensemble n'excèdera pas 50 lignes. <b>Durée : 2 heures.</b></p>

<p><b>U22 – LV ÉTRANGÈRE – ANGLAIS</b> <b>Compréhension orale, Production orale en continue et interaction</b></p> <p>Niveau 5 61 heures</p>		<p>Niveau B2 du CECRL pour l'activité langagière de compréhension orale.</p>	<p><b>Coefficient : 1.5</b></p> <p><b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF)</b>, sous forme d'évaluation orale portant sur un ou plusieurs documents (texte et/ou document audio au vidéo d'une durée maximal de 3 minutes).</p> <p><b>Durée : 20 minutes</b> et 20 minutes de préparation</p> <p><b>Coefficient : 1.5</b></p> <p><b>ECTS (European Credits Transfer System) : 14</b> crédits européens</p>
<p><b>U3 – CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE</b></p> <p>Niveau 5 80 heures</p>		<p>1-Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée 2-Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale 3-Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées 4-Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique 5-Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée</p>	<p><b>Nature : épreuve écrite</b> portant sur l'étude d'une ou de plusieurs situations pratiques avec, le cas échéant, une ou plusieurs questions.</p> <p><b>Durée : 4 heures</b></p> <p><b>Coefficient : 3</b></p> <p><b>ECTS (European Credits Transfer System) : 16</b> crédits européens.</p>

## COMPÉTENCES ET ÉVALUATIONS ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

ANNÉE	UNITÉ D'ENSEIGNEMENT	COMPÉTENCES VISÉES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
1ère année	<p><b>U4 – DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL ET ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE</b></p> <p>Niveau 5 - 248 heures</p>		
	<p><b>Sous-épreuve U41 – Développement de la relation client et vente conseil</b></p> <p>Niveau 5 111.5 heures</p>	<p><b>Assurer la veille informationnelle</b> 1- Rechercher et mettre à jour l'information 2- Mobiliser les ressources numériques 3- Sélectionner l'information 4- Hiérarchiser l'information 5- Analyser l'information 6- Exploiter l'information pour la prise de décision</p> <p><b>Vendre dans un contexte omnicanal</b> 1- Préparer la vente 2- Accueillir le client 3- Conseiller le client 4- Argumenter 5- Conclure la vente</p>	<p><b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF)</b> Situation d'évaluation s'appuyant sur un dossier numérique faisant référence aux situations professionnelles vécues ou observées par le candidat au cours de sa formation y compris en milieu professionnel.</p> <p><b>Coefficient : 3</b></p>
	<p><b>Sous-épreuve U42 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale</b></p> <p>Niveau 5 136.5 heures</p>	<p><b>Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et services</b> 1- Analyser la demande 2- Analyser l'offre existante 3- Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale</p> <p><b>Organiser l'espace commercial</b> 1- Agencer l'espace commercial 2- Garantir la disponibilité de l'offre 3- Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif 4- Respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité</p> <p><b>Evaluer l'action commerciale</b></p>	<p><b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF)</b> Situation d'évaluation s'appuyant sur un dossier numérique faisant référence aux situations professionnelles vécues ou observées par le candidat au cours de sa formation y compris en milieu professionnel.</p> <p><b>Coefficient : 3</b></p>

		1- Analyser l'impact des actions mises en œuvre 2- Proposer des axes d'amélioration ou de développement	
	<b>U5 – GESTION OPÉRATIONNELLE</b>  Niveau 5 108 heures	<b>Gérer les opérations courantes</b> 1- Garantir les approvisionnements 2- Suivre les règlements et la trésorerie 3- Fixer les prix <b>Analyser les performances</b> 1- Concevoir et analyser un tableau de bord 2- Analyser la rentabilité de l'activité 3- Exploiter et enrichir le SIC 4- Proposer des mesures correctrices 5- Rendre compte	<b>Nature : épreuve écrite</b> sous forme d'étude de cas portant sur l'étude d'une situation de gestion d'une unité commerciale. <b>Durée : 3 heures</b> <b>Coefficient : 3</b> <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 18 crédits européens</b>
	<b>U6 – MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE</b>  Niveau 5 85.5 heures	1- Organiser le travail de l'équipe commerciale 2- Recruter des collaborateurs	<b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF) - Épreuve orale et pratique</b> Situation d'évaluation s'appuyant sur un contexte d'entreprise diffusé dans la circulaire nationale d'organisation de l'examen <b>Coefficient : 3</b> <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 18 crédits européens</b>
2 <sup>ème</sup> année	<b>U4 – DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL ET ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE</b> Niveau 5 - 171 heures		
	<b>Sous-épreuve U41 – Développement de la relation client et vente conseil</b> Niveau 5 76 heures	<b>Réaliser et exploiter des études commerciales</b> 1- Construire une méthodologie 2- Recueillir les données 3- Exploiter les résultats <b>Entretien la relation client</b> 1- Suivre les évolutions des attentes du client 2- Evaluer l'expérience client 3- Accompagner le client 4- Fidéliser la clientèle 5- Accroître la « valeur client »	<b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF)</b> Situation d'évaluation s'appuyant sur un dossier numérique faisant référence aux situations professionnelles vécues ou observées par le candidat au cours de sa formation y compris en milieu professionnel. <b>Coefficient : 3</b>
	<b>Sous-épreuve U42 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale</b>  Niveau 5 95 heures	<b>Développer les performances de l'espace commercial</b> 1- Mettre en valeur les produits 2- Optimiser l'implantation de l'offre 3- proposer et organiser des animations commerciales 4- Proposer et organiser des opérations promotionnelles <b>Concevoir et mettre en place la communication commerciale</b> 1- Concevoir et mettre en place la communication sur le lieu de vente 2- Comprendre et analyser la communication commerciale externe 3- Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale <b>Evaluer l'action commerciale</b> 1- Analyser l'impact des actions mises en œuvre 2- Proposer des axes d'amélioration ou de développement	<b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF)</b> Situation d'évaluation s'appuyant sur un dossier numérique faisant référence aux situations professionnelles vécues ou observées par le candidat au cours de sa formation y compris en milieu professionnel. <b>Coefficient : 3</b>  <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 42 crédits européens.</b>
	<b>U5 – GESTION OPÉRATIONNELLE</b>  Niveau 5 80 heures	1-Gérer les opérations courantes 2-Prévoir et budgétiser l'activité 3-Analyser les performances	<b>Nature : épreuve écrite</b> sous forme d'étude de cas portant sur l'étude d'une situation de gestion d'une unité commerciale. <b>Durée : 3 heures</b>

			<b>Coefficient : 3</b> <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 18 crédits européens</b>
	<b>U6 – MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE</b>  Niveau 5 58 heures	1-Organiser le travail de l'équipe commerciale 2-Recruter des collaborateurs 3-Animer l'équipe commerciale 4-Évaluer les performances de l'équipe commerciale	<b>Nature : Contrôle en cours de formation (CCF) - Épreuve orale et pratique</b> Situation d'évaluation s'appuyant sur un contexte d'entreprise diffusé dans la circulaire nationale d'organisation de l'examen <b>Coefficient : 3</b> <b>ECTS (European Credits Transfer System) : 18 crédits européens</b>

## VALIDATION DU BTS

<p>Une session en fin de 2<sup>ème</sup> année de formation Inscriptions : octobre sur Cyclades Examens : Mai Résultats : début juillet</p> <p>Le diplôme du BTS MCO est délivré à l'issue de toutes les épreuves validées par candidat et qui obtient une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20.</p>
--

## SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

<p>Le titulaire du BTS MCO exerce ses activités essentiellement dans :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,</li> <li>- des unités commerciales d'entreprises de production,</li> <li>- des entreprises de commerce électronique,</li> <li>- des entreprises de prestation de services,</li> <li>- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.</li> </ul> <p>Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.</p> <p><b>Dès l'obtention du BTS :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseiller de vente et de services</li> <li>- Vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce</li> <li>- Chargé de clientèle, chargé du service client</li> <li>- Marchandiseur</li> <li>- Manager adjoint</li> <li>- Second de rayon</li> <li>- Manageur d'une unité commerciale de proximité.</li> </ul> <p><b>Avec expérience :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chef des ventes, Chef de rayon</li> <li>- Responsable e-commerce, responsable de drive, Responsable adjoint</li> <li>- Manageur de caisses, manageur de rayon(s)</li> <li>- Manageur de la relation client, Responsable de secteur, de département</li> <li>- Manageur d'une unité commerciale.</li> </ul>
---

## POURSUITE D'ÉTUDES

<p>Le BTS MCO constitue également une étape dans un processus d'orientation vers :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une licence Générale DEG (3ème année) en Commerce Vente Marketing,</li> <li>- une Licence professionnelle en Responsable en Développement Commercial,</li> <li>- une école de commerce,</li> <li>- un Bachelor Événementiel.</li> </ul>
---

Les moyens techniques	Les moyens pédagogiques	Méthode mobilisée
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Salle informatique disponible en libre-service</li> <li>✓ Suite office 365</li> <li>✓ Salle équipée de vidéoprojecteur</li> <li>✓ Espace numérique/one drive/teams/adresse mail personnalisée</li> <li>✓ Centre de documentation et d'information</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cours dispensés en alternance</li> <li>✓ Apports théoriques et exercices pratiques</li> <li>✓ Devoir sur table chaque semaine</li> <li>✓ Deux examens blancs</li> <li>✓ Equipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels</li> <li>✓ Mise à disposition des ressources sur One Drive et sur MOODLE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Présentiel (distanciel possible si confinement)</li> <li>✓ Face à face,</li> <li>✓ Travail de groupes</li> <li>✓ Remédiation individuelle</li> </ul>
La modalité de formation	Le financement de la formation	Informations diverses
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alternance (voir calendrier)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le financement est pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil de l'apprenti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Formation accessible aux personnes en situation de handicap</li> <li>✓ Délais d'accès : septembre année N</li> </ul>

Les indicateurs de résultats cités à l'article L. 6111-8 du Code du travail, sont calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics. Nous vous informons de la mise à disposition de ces indicateurs sur le site de diffusion

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Consultation sur le site du CFA :

rubrique CFA EC53 <https://www.cfa-ec53.fr>

Les modalités d'accès	Contact	Réfèrent Handicap
<p>Le dossier d'inscription est téléchargeable sur le site internet du CFA EC53 <a href="https://www.cfa-ec53.fr">https://www.cfa-ec53.fr</a></p>	<p>Adresse Mail <a href="mailto:Campus@lhf53.eu">Campus@lhf53.eu</a></p>	<p>Madame Carole Houzelle : <a href="mailto:Carole.houzelle@lhf53.eu">Carole.houzelle@lhf53.eu</a></p>

