



BTS Management Commercial Opérationnel du 1^{er} septembre 2026 au 30 juin 2028

BTS également proposé en apprentissage dès la 1^{ère} année ou en 2^{ème} année

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 œuvre 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 œuvre 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 Générale DEG (3^{ème} année) en Commerce, Vente Marketing, 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, AGORA) 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^{ère} année de BTS, suivre la procédure PARCOURSUP :

- Saisie des vœux sur le site www.parcoursup.fr avant le **12 mars 2026**
- Confirmation de la candidature : **1er avril 2026**
- Proposition d'admission à partir du **2 juin 2026**

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

Coûts

Contribution annuelle 2026-2027

1220 euros

Validation

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

PORTEES OUVERTES 2025-26



Horaires hebdomadaires

DISCIPLINES	Examen				Horaires d'enseignement	
	Unité	Type Epreuve	Coef.	Durée	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	U1	Écrit	3	3h	2h	2h
Communication en Langue Vivante Étrangère 1 - Anglais - Compréhension de l'écrit et expression écrite	U2	Écrit	1,5	2h		
Communication en Langue Vivante Étrangère 1 - Anglais - Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U3	CCF	1,5	20 mn	3h	3h
Communication en LV2 (facultative) - Allemand ou Espagnol	UF1	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h
Culture Economique Juridique et Managériale	U4	Écrit	3	4h	4h	4h
TOTAL ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL				11H	11H	
Développement de la relation client et vente conseil	U5	CCF	3		6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	U6	CCF	3		5h	6h
Gestion opérationnelle	U7	Écrit	3	3h	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	U8	CCF	3		4h	4h
Engagement Etudiant	UF4	CCF	pts>10			
TOTAL ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL				19H	19H	
TOTAL HORAIRES HEBDOMADAIRE				30H	30H	
Durée totale de la formation				2 ans		
Dont en entreprise				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
Entreprenariat	UF3	Oral	pts>10	20 mn	2h	2h



Stage professionnel

Les 14 semaines de stage, ainsi que les T.D. externalisés en milieu professionnel permettent une réelle immersion, au sein de plusieurs entreprises, durant les deux années.

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

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 épreuves U5 - Développement de la relation client et vente conseil et U6 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale, le support de l'épreuve facultative UF2 - Parcours de professionnalisation à l'étranger.

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 :

1. Assurer la veille informationnelle
2. Réaliser et exploiter des études commerciales
3. Vendre dans un contexte omnicanal
4. 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 œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Compétences attendues :

1. Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
2. Organiser l'espace commercial
3. Développer les performances de l'espace commercial
4. Concevoir et mettre en place la communication commerciale
5. Évaluer 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 œuvre du reporting

Compétences attendues :

1. Gérer les opérations courantes
2. Prévoir et budgétiser l'activité
3. 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 :

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

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

- 1^{ère} année : 26 semaines de cours et 8 semaines de stage en milieu professionnel
- 2^{ème} année : 19 semaines de cours et 6 semaines de stage en milieu professionnel

