



BTS

NIVEAU 5

Management Commercial Opérationnel

" J'ai le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité... "

Public

Il faut être âgé de 15 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé

Formation adultes : nous contacter

Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau 4

Durée

Contrat de 24 mois dont 1350 heures de formation en centre

Rythme

19,5 semaines en Centre de Formation et 31,5 semaines en entreprise

Modification possible selon le calendrier et les examens

Délai d'accès

Session : une rentrée par an en septembre.

Date limite d'intégration dans les 2 mois qui suivent la rentrée

Coût de la formation

Apprentissage : la formation est gratuite pour le jeune qui signe un contrat d'apprentissage. Le coût est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Continue : les financements de la formation continue sont nombreux (CPF de transition, France Travail, autofinancement,...).

Nous contacter pour un devis.

À une époque où le client est de plus en plus exigeant, il est essentiel de lui proposer des offres adaptées à sa demande.

Le ou la titulaire du **Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel** (MCO) 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.

Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel et en utilisant les applications numériques et outils de communication pertinents.

Globalement, il fournit aux clients le niveau de service exigé à travers tous les canaux, tout en réduisant les coûts et en augmentant les ventes pour en maximiser les bénéfices.

Objectifs et compétences visées

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- 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

Assurer la gestion opérationnelle

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

Manager l'équipe commerciale

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

La formation

Descriptif et référentiel consultable sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Formation inscrite au RNCP sous le n°38362

Certifiée par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 11 / 12 / 2023

valable jusqu'au 31 / 12 / 2028

Contenu de la formation

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Économie générale / Économie d'entreprise
- Droit

Enseignement professionnel :

- Management et gestion opérationnel des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Informatique commerciale
- Communication

Modalités d'évaluation

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle et contrôle en cours de formation

Possibilité de validation par blocs de compétences : oui ☐ non ☒

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active en présentiel avec apports théoriques, exercices de mise en situation et travaux pratiques

Salles adaptées et équipées pour la formation

Magasin pédagogique

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Contact : direction.adjointe@cfa-europeen-louis-prioux.fr

Et après ?

Poursuite d'études possibles

Ce BTS débouche sur la vie active mais il est possible de poursuivre des études :

- Licence professionnelle du domaine commercial
- Bachelor commerce
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion par le biais des admissions

Type d'emplois accessibles

- Marchandiseur
- Manager adjoint / Manager d'une unité commerciale de proximité
- Chargé(e) du service client / Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) de vente et de services

Secteur d'activité

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de commerce électronique
- Des entreprises de prestation de services

Taux d'insertion dans le métier 6 mois après la fin de la formation consultable sur [Inserjeunes](#)

Contactez-nous !

CFA Européen Louis Prioux / A.F.PRO.M

4 rue Antoine Durenne – Parc Bradfer - BP 50 259

55 006 BAR-LE-DUC Cedex

Tél. : 03.29.79.47.13 – contact@cfa-europeen-louis-prioux.fr

