RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta LIMOUSIN

ALTERNANCE
Apprentissage
Professionnalisation

GESTION, MANAGEMENT, COMMERCIALISATION, COMMUNICATION



Contact : 05 55 12 31 31

Site(s) de formation

- Lycée Simone Veil

Brive la Gaillarde

- Lycée Marcel Pagnol

Limoges

Certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

code RNCP : n°38362

Date de publication : 11/12/2023

www.greta-du-limousin.fr

BTS Management commercial opérationnel (MCO)

PRÉSENTATION MÉTIER

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS 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 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 intègre les différents canaux de la communication pour développer une approche commerciale de la veille informationnelle à la fidélisation. Il crée du trafic et entretient le capital client par la mise en œuvre d'actions mercatiques comme l'adaptation permanente de l'offre au contexte local, l'organisation d'événements, l'animation d'une communauté de clients ou le suivi de la e-réputation par exemple.

OBJECTIFS

- Assurer la veille informationnelle. Réaliser et exploiter des études commerciales. Vendre dans un contexte omnicanal. 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 et animer l'équipe commerciale. Recruter des collaborateurs. Évaluer les performances de l'équipe commerciale.

PRÉ-REQUIS / CONDITIONS

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

Un référent Handicap est à votre disposition pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contactez le GRETA.

GESTION, MANAGEMENT, COMMERCIALISATION, COMMUNICATION

BTS Management commercial opérationnel (MCO)

Durée

- Contrat de professionnalisation : 1 100 h
- Contrat d'apprentissage : 1 350 h

Validation / Modalités d'évaluation

- BTS Management commercial opérationnel (MCO), diplôme de niveau 5
- Possibilités de certifications : TOSA, TOEIC
- CCF et épreuves ponctuelles
- Contrôle en cours de formation
- En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenti(e)

Modalités de formation

- Brive : 20 semaines de 35 heures de formation par an
- Limoges : Alternance hebdomadaire : 1 semaine en centre de formation, 1 semaine en entreprise
- Accompagnement et tutorat

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Tarif de référence*

Alternance, prise en charge de la formation par :

- Les opérateurs de compétence (OPCO)
- CNFPT
- Employeurs publics
- Gratuit pour l'alternant

*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

CONTENU

RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil :

- Réaliser des études commerciales, vendre, entretenir la relation client.
- Assurer la veille informationnelle.

RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale :

- Elaborer et adapter l'offre de produits et de services, organiser, développer les performances de l'espace commercial, concevoir, mettre en place et évaluer l'action commerciale.

RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle :

- Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances.

RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale :

- Recruter des collaborateurs, organiser, animer et évaluer les performances de l'équipe commerciale.

Culture générale et expression :

- Communication écrite et orale.

Communication en langue vivante étrangère (anglais) :

- Compréhension de documents écrits, productions et interactions orales.

Culture économique, juridique et managériale :

- Analyser des situations, exploiter une base documentaire, proposer des solutions argumentées.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études : Licence professionnelle dans le domaine du commerce , en école supérieure de commerce ou de gestion ou spécialisée par le biais des admissions parallèles. **Métiers accessibles :** Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, conseiller e-commerce, manager d'une unité commerciale de proximité…

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Dossier de candidature (dépôt avant le 15/09)
- Inscription sur Parcoursup si éligible
- Accès après avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Candidature possible 6 mois avant et jusqu'au début de la formation sous réserve de places disponibles

date de mise à jour : 30/09/2026