

# BTS MCO

(MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL)

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE  
RNCP N°38362 - QUALIFICATION DE NIVEAU 5

DATE DE PUBLICATION DE LA FICHE : 11/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 31/12/2028

## PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC, les portes du BTS s'ouvrent à vous. Niveau B2 Anglais fortement conseillé. Possibilité d'organiser des sessions de TOIEC directement au CFA. Contactez-nous pour plus de renseignements.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation le candidat à la certification sera capable de :

- Développer de la relation client et vente conseil
- Animer et dynamiser de l'offre commerciale
- Effectuer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

## COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client.
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente.
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés.
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique.
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet.
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie.
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels.

## MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BTS MCO, vous serez amené à :

- La mise en place des actions commerciales (promotions, fidélisations, ...)
- La création et le déploiement des enquêtes de satisfaction
- La constitution et la mise en place des rayons/zones de vente dans les espaces commerciaux
- Le suivi des tableaux de bord et le pilotage des équipes selon des objectifs précis
- La gestion des stocks de marchandises ou la livraison de produits pour la clientèle
- La prospection de nouveaux fournisseurs et partenaires commerciaux
- La proposition aux clients existants de nouvelles offres afin d'augmenter les ventes et de générer du upsale (ou vente additionnelle)
- La gestion et le management du service après-vente.

## TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

## POURSUITES D'ÉTUDES

Le BTS MCO conduit à la vie active mais permet également d'accéder à un BAC+3. Avec un bon dossier le titulaire du BTS MCO peut poursuivre ses études principalement vers la licence professionnelle Marketing et Commerciale (en initiale ou en alternance).

## NOUS CONTACTER

 153 AVENUE ANDRÉ CITROËN - ZAC LA PALUD - 83600 FRÉJUS

 04.94.45.44.38 / 06.16.62.65.87  [fabrik@tededaffiche.com](mailto:fabrik@tededaffiche.com)

 [WWW.FABRIKTETEDAFFICHE.COM](http://WWW.FABRIKTETEDAFFICHE.COM)

Après un entretien et un test d'entrée, vous devrez déposer votre dossier de candidature sur notre site internet.

- Une commission se réunit tous les mercredis afin de confirmer ou non votre inscription.
- Lors d'un entretien final, nous vous remettons une fiche de démarchage à compléter afin de cibler votre recherche d'entreprise.

Formation accessible dans un délai de 7 jours après le dépôt du dossier à 3 mois à compter du démarrage de la formation.

**1 350 heures réparties sur deux ans pour une formation par apprentissage.**

2 jours au CFA - 3 jours en entreprise

En formation initiale, vous devrez effectuer un stage en entreprise :

- **4 semaines** consécutives la première année,
- **10 semaines** consécutives en deuxième année.

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Formation 100% présentiel.

**Méthode pédagogique :** expositive, démonstrative, interrogative, expérientielle.

**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 (examen final) ou contrôle en cours de formation. Lors de votre formation, vous serez évalué via des études de cas, des exercices, de la pratique, des mises en situation, des examens blancs.

### • DÉBOUCHÉS

Taux d'insertion global : non présent dans la fiche RNCP  
Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : non présent dans la fiche RNCP  
Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : non présent dans la fiche RNCP

### • ÉQUIVALENCE ET PASSERELLE

Pas d'équivalence, pas de passerelles (aucune correspondance : aucun lien avec d'autres certifications ou habilitations professionnelles).

### • INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Vous pouvez **valider un ou des blocs de compétences** suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences.

Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

Formation ouverte à l'alternance (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation et PRO-A), ainsi qu'à la formation initiale.

### • TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, rendez-vous sur le site France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/base-documentaire/referentiels-et-bases-de-donnees/>

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 4 850 €/an.

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEFF.	FORME	DURÉE
<b>Culture générale et expression</b>	3	écrite	4h
<b>Langue vivante étrangère</b>	3	écrite orale	2h 20min*
Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5		
Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5		
<b>Culture économique, juridique et managériale</b>	3	écrite	4h
<b>Contribution à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication</b>	5	écrite	4h
<b>Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale</b>	6	orale orale	30min 30min
Développement de la relation client et vente conseil	3		
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3		
<b>Gestion opérationnelle</b>	3	écrite	3h
<b>Management de l'équipe commerciale</b>	3	écrite	2h30
<b>ÉPREUVES FACULTATIVES</b>			
Langue vivante étrangère 2**		orale	20min*
Parcours de professionnalisation à l'étranger		orale	20min
Entrepreneuriat		orale	20min

\*Temps de préparation de 20 minutes.

\*\*La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne sont pris en compte.

## NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et administration.

