

# Brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

## Programme

### COMPETENCES

#### Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle

Réaliser des études commerciales Vendre - Entretien de la relation client

#### Bloc 2 - Animation, dynamisation de 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

#### Bloc 3 - Gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

#### Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale

Recruter des collaborateurs

Animer l'équipe commerciale

Évaluer les performances de l'équipe commerciale

### ENSEIGNEMENTS

Langue vivante étrangère (Anglais)

Informatique commerciale

Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Culture générale et expression (CGE)

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

2 Années dont 1350 Heures en centre 3 Jours à distance

### Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

### Adresse

#### Site Fougères

Parc d'Activités de la Grande Marche,

4 rue Claude Bourgelat, Javené - CS 80612

35306 Fougères

<https://www.fac-metiers.fr/>



## Les points forts de la formation

- Offres en alternance et mise en relation avec nos partenaires entreprises : Hubsid Store, Norauto, Orange
- Certification Voltaire / TOEIC Accès plateforme e-learning pour progresser en anglais
- Rencontres organisées avec des Managers du commerce, Directeurs de magasins.
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS+

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Etre titulaire d'un Baccalauréat

→ Niveau d'entrée : BAC - Niveau 4

↪ Niveau de sortie : BAC+2 - Niveau 5

## Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site de Parcoursup :

Campus de Saint-Malo

- Campus de Bruz
- Campus de Javené
- Campus de Lorient

Les inscriptions à la Faculté des métiers sont ouvertes de début janvier à décembre.

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Développer la relation client et assurer la vente conseil / Animer et dynamiser l'offre commerciale / Assurer la gestion opérationnelle / Manager l'équipe / Développer sa culture générale et son expression / Pratiquer une langue vivante étrangère / Développer une culture économique, juridique et managériale / Maîtriser les outils digitaux / Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Examen en fin de formation de l'Éducation Nationale. Le candidat bénéficie d'un suivi et d'un accompagnement en entreprise. Contrôles réguliers de connaissances, examens blancs, mises en situation pratiques. La certification est organisée en blocs de compétences et peut être obtenue par bloc ou dans son intégralité. Cette formation est accessible par la voie de la VAE.

## Modalités pédagogiques

Pédagogie active et participative ancrée dans le monde professionnel et centrée sur l'apprenant. Projets pédagogiques qui aident l'apprenant à mieux s'intégrer dans la vie active en développant des compétences utiles au monde du travail. Mise à disposition de plateaux techniques et d'équipements en adéquation avec la réalité et les évolutions du monde de l'entreprise/du travail.

## Perspectives métiers

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper les postes suivants : second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin... animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial... téléconseiller... chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale... manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur... responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché... administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe... Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh/>

## Poursuite d'études

Le titulaire du BTS MCO pourra poursuivre en Bachelor Responsable Développement Commercial ou en Bachelor Responsable Commerce et Distribution.

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 06/05/2026

**Intitulé :** BTS - Management commercial  
opérationnel - Ministère de l'enseignement  
supérieur et de la recherche

**Contacts :** 38362 - JO du 11/12/2023

**FOUREL Jessica**

Extraits de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur

notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)  
Faculté des Métiers - CCI Ille-et-Vilaine - Campus Fougères - N° SIRET 13002280900144 - N° d'activité 53351000435  
Tél. : 02 99 94 75 16 - [cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.fac-metiers.fr/>

## Les sessions



### Fougères

- Nous contacter

