

# Brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

A 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 - Entretenir 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 commercial

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

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

### Adresse

#### Site de Rennes/Bruz

Campus de Ker Lann,  
6 Rue des frères Montgolfier, BP  
17201

35172 Bruz

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

## Les points forts de la formation

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Réseau d'entreprises : Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Méthodes innovantes : Intervention de Guest( professionnel), participation au concours DCF ( dirigeants Commerciaux de France), apprentissage en situation (magasin pédagogique) et hors les murs ( sorties immersives)
- Suivi pédagogique : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation
- Mobilité européenne : possibilité de stage de quatre à six 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

## ▶ ALTERNANCE

### Modalités d'évaluations

Contrôles réguliers de connaissances, examens blancs, mises en situation pratiques, examen en fin de formation de l'Education nationale ou en contrôle continu sur les deux ans. Pas de certification par blocs de compétences (sauf cas contraire).

### Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance. Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative. Pédagogie de l'alternance.

### 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 : 09/02/2026

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

**Code RNCP** : 38362 - JO du 11/12/2023

## Contacts

Extrait 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)



BRUNET Emilie

[emilie.brunet@fac-metiers.fr](mailto:emilie.brunet@fac-metiers.fr)

Faculté des Métiers - CCI Ile-et-Vilaine - Campus de Ker Lann - N° SIRET 44150518700019 - N° d'activité 53351000435  
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz  
Tél. : 0299054545 - [cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.fac-metiers.fr/>

## Les sessions



### Bruz

- Nous contacter

