



## BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Brevet de Technicien Supérieur, diplôme de niveau BAC+2



### Accessible en :

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation



### Lieux :

- Aulnoy-lez-Valenciennes, Laon, Lens, Roubaix,

### Durée et rythme :



- 2 ans
- rythme selon les établissements



### Contacts :

**Aulnoy-lez-Valenciennes**  
03 27 51 35 15  
contact@tertiaformationccihdf.com

**Laon**  
03 23 27 00 10  
cfa@aisneformationccihdf.com

**Lens**  
03 21 79 42 42  
apprentissage@siadep.com

**Roubaix**  
03 20 24 23 23  
contact@cepreco.fr



### OBJECTIF

Le/la titulaire du brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Le/la titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité, ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il/elle assure également 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.

### CAPACITÉS REQUISES

- Etre dynamique
- Avoir le sens des responsabilités
- Savoir prendre des décisions
- Etre disponible
- Aimer travailler en équipe
- Avoir des qualités de communication

### DÉBOUCHÉS

- Second chef(fe) de rayon
  - Conseiller(ère) de vente et de services
  - Vendeur(se)/conseil
  - Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce
  - Chargé(e) de clientèle
  - Chargé(e) du service client
  - Marchandiser
  - Manager adjoint(e)
  - Second de rayon
  - Manager d'une unité commerciale de proximité.
- Et à terme :
- Chef(fe) des ventes
  - Chef(fe) de rayon
  - Responsable e-commerce
  - Responsable de drive
  - Responsable adjoint(e)
  - Manager de caisses
  - Manager de rayon(s)
  - Manager de la relation client
  - Responsable de secteur, de département
  - Manager d'une unité commerciale

### ADMISSION

Être titulaire d'un des diplômes suivants :

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme classé ou homologué niveau 4 (BAC)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Deux examens blancs par an
- Examen du Brevet de Technicien Supérieur en fin de 2<sup>ème</sup> année

## VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur de niveau BAC+2 (niveau 5)

## CONTENU DE LA FORMATION

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression française
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

### BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### UNITÉS FACULTATIVES (POUR CERTAINS ETABLISSEMENTS)

- Communication en langue vivante étrangère
- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneuriat

**+60 formations en alternance**

**2 400 entreprises partenaires**

**+400 formateurs**

**87 % taux de réussite aux examens**

**81 % taux d'insertion professionnelle**

**+2 300 apprentis alternants**

### Le Pack Alternance

- infos sur les métiers
- infos sur l'alternance
- accompagnement personnalisé
- techniques de recherche d'emploi
- accès aux offres de nos partenaires