

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme d'État de niveau 5 – BAC + 2 - Fiche RNCP n° 38362 Arrêté du 15/10/2018 :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel maîtrise la globalité de la relation client et de l'offre produits, ainsi que la gestion opérationnelle et le management de l'équipe de l'unité commerciale.

OBJECTIFS

Prendre la responsabilité de tout ou d'une partie d'une unité commerciale.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Maîtriser la relation client
- Gérer ou seconder la gestion d'une unité commerciale
- Manager une équipe

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(euse) conseil
- Chargé(ée) de clientèle
- Manager(euse) adjoint
- Manager(euse) de rayon
- Chef(fe) de rayon...

POURSUITE D'ÉTUDES/PASSERELLES ET INSERTION

- Licence, Licence Professionnelle (commerce, distribution, e-commerce...)
- Titre RNCP de niveau 6
- École de commerce (concours d'admission en parallèle)
- Étude à l'étranger pour l'obtention d'un Bachelor of Arts (BA)

31% de nos alternants de BTS poursuivent en emploi dont 75% dans l'emploi visé.
69% de nos alternants poursuivent leur parcours de formation.

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, STMG ou Professionnel, éligible au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans).

Qualités requises : Rigueur, méthode, esprit d'analyse, aisance dans l'expression écrite et orale, dynamisme, autonomie, adaptabilité.

ACCESSIBILITÉ

Pour l'accès à la formation, une rencontre avec le référent handicap permettra d'évaluer les possibilités d'adaptation : prise de contact alternance@groupe-saintjean.fr . Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

MODALITÉS D'ACCÈS ET PROCÉDURE D'ADMISSION

L'admission se déroule en 3 temps :

- Candidatez via Parcoursup <https://www.parcoursup.fr/> ;
- Transmettez-nous le dossier de candidature [téléchargeable sur notre site](#) ;
- Rencontrez un membre de l'équipe pédagogique pour un entretien de motivation.

L'admission ne peut être valide qu'à la signature du contrat d'apprentissage avec l'entreprise d'accueil.

Les candidatures sont ouvertes de décembre à mi-juillet dans la limite des places disponibles.

VALIDATION

Les épreuves se déroulent soit en CCF (contrôle en cours de formation) ou sous forme ponctuelle. Elles visent à l'obtention du BTS Management Commercial Opérationnel. Chaque bloc de formation fait l'objet d'une validation indépendante dont le bénéfice est acquis pour 5 ans.

La formation octroie un niveau 5 (Bac+2).

RÉSULTATS ET TAUX DE SATISFACTION

Résultats : Lors de la session 2025, le taux de réussite de ce diplôme au centre de formation a été de 92.3%. En 2025, 87% ont achevé leur parcours de formation. 13% se sont réorientés.

Taux de satisfaction : Nous nous engageons à évaluer le taux de satisfaction de nos alternants à la fin de chaque cycle. 100% des alternants de la promotion 2023/2025 sont satisfaits ou très satisfaits de la formation.

DURÉE ET RYTHME

Contrat d'apprentissage de 2 ans. Cours d'août N à juin N+2.

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

MODALITÉS

- Les cours sont assurés par des formateurs et professeurs experts ainsi que par des professionnels
- Les cours sont dispensés en petits groupes
- Un accompagnement individualisé et personnalisé est assuré
- La formation se tient en présentiel avec une alternance 2 jours / 3 jours

Moyens pédagogiques

- Cours magistraux
- Travaux en groupe
- Études de cas, Jeux de rôles

Moyens techniques

- Accès au wifi dans tout l'établissement
- Centre de ressources documentaires...

PROGRAMME

Le diplôme s'articule autour d'un groupe d'enseignements généraux et d'un second groupe d'enseignements professionnels.

ENSEIGNEMENTS GENERAUX

Culture générale et expression

Compétences évaluées :

- Compréhension
- Communication écrite adaptée
- Argumentation
- Synthèse

Modalités d'évaluation : Épreuve ponctuelle de 3 heures avec des questions comparatives de documents et une argumentation écrite.

Communication en langues étrangères (anglais)

Compétences évaluées :

- Compréhension
- Communication orale et écrite

Modalités d'évaluation : Épreuve ponctuelle écrite de 2 heures et un oral de 20 minutes (en CCF ou ponctuelle).

Culture économique, juridique et managériale

Compétences évaluées :

- Analyse des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

- Exploitation d'une base documentaire
- Proposition de solutions argumentées
- Etablissement d'un diagnostic
- Prise de décisions opérationnelles

Modalités d'évaluation : Épreuve ponctuelle de 4 heures prenant appui sur un dossier documentaire d'une dizaine de pages nécessitant une argumentation sur les 3 champs de l'unité.

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

BLOC 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

Compétences évaluées :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Modalités d'évaluation : Epreuve orale (CCF ou ponctuelle) prenant appui sur un dossier comprenant des fiches d'activités professionnelles.

BLOC 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Compétences évaluées :

- Elaborer 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

Modalités d'évaluation : Epreuve orale (CCF ou ponctuelle) prenant appui sur un dossier comprenant des fiches d'activités professionnelles.

BLOC 3 : Assurer la gestion opérationnelle

Compétences évaluées :

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Modalités d'évaluation : Épreuve ponctuelle écrite de 3 heures basée sur une étude de cas de gestion d'une unité commerciale.

BLOC 4 : Manager l'équipe commerciale

Compétences évaluées :

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Modalités d'évaluation : CCF durant la seconde année de formation sous forme orale et pratique ou épreuve écrite ponctuelle.

PARTENARIATS ET CERTIFICATIONS

