



BTS MCO – Management commercial opérationnel

Présentation

Le BTS management commercial opérationnel (MCO) prépare les futurs diplômés à prendre en charge la relation client dans sa globalité (prospection, vente et fidélisation) ainsi qu'à assurer l'animation et la dynamisation de l'offre de produits et/ou services en l'adaptant en fonction de l'évolution du marché. La formation apporte les compétences nécessaires pour prendre en charge la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management d'une 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.

C'est un diplôme de niveau bac +2, diplôme d'Etat de niveau 5 délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche qui se prépare en initial ou en alternance.

L'alternance est régie par un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation par le biais d'une convention. Au travers d'une relation tripartite coordonnée (Entreprise, Apprenant, Centre de Formation), la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail CDD ou CDI ou stagiaire par le biais d'un stage conventionné.

En initial, la durée totale de stage et missions professionnelles en entreprise sur l'ensemble de la période de formation est généralement de 16 semaines. Celle-ci est répartie en deux ans avec une période d'une durée minimale de 7 à 8 semaines en fin de première année et d'une période de 7 à 8 semaines en deuxième année.

Le titulaire du diplôme BTS MCO exerce ses activités essentiellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique ou de prestation de services : banque, immobilier, location, communication, transport...

Pour les étudiants, stagiaires de la formation professionnelle, en reconversion professionnelle, il est possible d'accéder à ce cycle qui gardera l'esprit de l'immersion en milieu professionnel avec des stages alignés avec leurs projets personnels et professionnels et les compétences qu'ils veulent développer.

Prérequis

Le BTS MCO est accessible aux titulaires d'un bac. La plupart des admis sont issus d'un bac technologique STMG (sciences et technologies du management et de la gestion), d'un bac pro métiers du commerce et de la vente ou d'un bac général avec les spécialités SES (sciences économiques et sociales), LLCE (langues, littératures et cultures étrangères), HGGSP (histoire-géographie, géopolitique et sciences politiques) ou mathématiques. Un entretien de motivation est nécessaire pour compléter le processus d'admission.

Pour accéder au BTS MCO, il est nécessaire de manifester un réel intérêt pour le management des entreprises, leur environnement économique et juridique ainsi que la stratégie commerciale.



Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il 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.

Le diplômé exerce ses activités essentiellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique ou de prestation de services : banque, immobilier, location, communication, transport...

Méthodes mobilisées

- Cours théoriques : vue la nature de la formation, l'apprentissage sera basé sur les pratiques et non pas sur une démarche classique de cours théoriques suivis par des travaux dirigés/pratiques.
- Mise en situation professionnelle : Elle peut être réelle (en entreprise) ou reconstituée (sur un plateau technique).
- Études de cas : des études de cas par module sont proposés aux étudiants dans un premier lieu. Les études des cas seront par la suite plus complétées pour permettre d'avancer sur les compétences décrites dans la section précédente.

Modalités d'évaluation

- Évaluation de l'acquisition des compétences en contrôle continu
- Examens blancs
- Épreuves ponctuelles
- Examen Final

Métiers & Débouchés

Le titulaire du BTS MCO (management commercial opérationnel) peut occuper un poste de ;

- commercial, conseiller commercial en assurances,
- chargé de clientèle,
- chargé de service client,
- vendeur conseil,
- vendeur-conseiller e-commerce,
- merchandiser,
- manager d'unité commerciale de proximité...

Avec de l'expérience, il est possible de devenir chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de magasin...



Poursuite d'études

- licence d'économie et/ou de gestion,
- licence professionnelle en commercialisation de produits et services ou en management des activités commerciales
- autre cursus sur 1 an pour obtenir un diplôme de niveau BAC+3 ou Titre RNCP Niveau 6 dans les spécialités du BTS

Durée et rythme

Durée : 24 mois / 1000 heures de formation environ

Formation initiale

- 2 à 3 jours en formation par semaine
- Entre 14 et 16 semaines de stage et missions en entreprise.

Alternance

- 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Modalités d'inscription

- Adresser un dossier de candidature
 - A remplir sur cette page de notre site : www.isbe.education
 - Répondre au questionnaire proposé
 - Déposer les documents demandés (CV, lettre de motivation, 2 derniers relevés de notes et dernier diplôme)
- Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- Début de formation : octobre 2024

Modalités pédagogiques

- AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE
 - Ateliers et techniques de recherche d'emploi
 - Coaching individuel
 - Mise en relation avec les partenaires de l'école
 - Forum de recrutement et partage des opportunités de carrière
- EQUIPE PÉDAGOGIQUE
 - Corps professoral composé d'enseignants et de professionnels qui forment un lien indispensable entre les exigences des entreprises et les objectifs pédagogiques imposés par cette formation. Il est vérifié que tous les formateurs recrutés possèdent les diplômes, les certifications et les prérequis professionnels nécessaires au bon déroulement des cours dispensés.
- APPRENTISSAGE HYBRIDE
 - Nous optons pour le blended-learning pour assurer toutes nos formations en présentiel et à distance via la plateforme Microsoft Teams. Nous privilégions l'enseignement à



distance pour les cours magistraux et celui présentiel pour les travaux dirigés et pratiques.

Modalités techniques

- Ordinateurs de haute performance (sous Windows 10 et 11)
- Plateforme Google Workspace for Education
- Connexion Internet et serveur
- Supports papiers
- Supports numérisés et centralisés (Google Drive)

Modalités d'examen

L'examen final se déroule selon les directives du ministère de l'Education nationale, de l'Enseignement supérieur et de la recherche.

Programme d'études

BTS MCO - Semestre 1

Modules de formation	Unité	Crédits ECTS	Volume horaire
E1 - Culture générale et expression	E1		
<i>Culture générale et expression française</i>	AB101	3	24,5
E2 - Communication en langue vivante étrangère	E2		
<i>Compréhension de l'écrit et expression écrite</i>	AB102	3	21
<i>Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction</i>	AB103	3	14
E3 - Culture économique, juridique et managériale	E3		
<i>Culture économique, juridique et managériale</i>	AB104	5	42
E4 - Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	E4		
<i>Développement de la relation client et vente conseil</i>	AB105	6	56
E5 - Gestion opérationnelle	E5		
<i>Gestion opérationnelle</i>	AB106	5	24,5
E6 - Management de l'équipe commerciale	E6		
<i>Management de l'équipe commerciale</i>	AB107	5	24,5
Total de Volume Horaire Année 1 Semestre 1		30	206,5

BTS MCO - Semestre 2

Modules de formation	Unité	Crédits ECTS	Volume horaire
E1 - Culture générale et expression	E1		
<i>Culture générale et expression française</i>	AB201	3	24,5
E2 - Communication en langue vivante étrangère	E2		
<i>Compréhension de l'écrit et expression écrite</i>	AB202	3	21
<i>Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction</i>	AB203	3	14



E3 - Culture économique, juridique et managériale	E3		
Culture économique, juridique et managériale	AB204	5	42
E4 - Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	E4		
Développement de la relation client et vente conseil	AB205	6	56
E5 - Gestion opérationnelle	E5		
Gestion opérationnelle	AB207	5	42
E6 - Management de l'équipe commerciale	E6		
Management de l'équipe commerciale	AB208	5	45,5
Total de Volume Horaire Année 1 Semestre 2 (sans les examens)		30	245
Stage et missions professionnelles		6 semaines	
Totaux Première Année		60	451,5
Totaux Première Année (avec les semaines bloquées)			525,5

BTS MCO - Semestre 3

Modules de formation	Unité	Crédits ECTS	Volume horaire
E1 - Culture générale et expression	E1		
Culture générale et expression française	AB301	3	21
E2 - Communication en langue vivante étrangère	E2		
Compréhension de l'écrit et expression écrite	AB302	2	14
Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	AB303	2	14
E3 - Culture économique, juridique et managériale	E3		
Culture économique, juridique et managériale	AB304	4	42
E4 - Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	E4		
Développement de la relation client et vente conseil	AB305	5	56
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	AB306	4	63
E5 - Gestion opérationnelle	E5		
Gestion opérationnelle	AB307	5	49
E6 - Management de l'équipe commerciale	E6		
Management de l'équipe commerciale	AB308	5	49
Total de Volume Horaire Année 2 Semestre 1		30	308

BTS MCO - Semestre 4

Modules de formation	Unité	Crédits ECTS	Volume horaire
E1 - Culture générale et expression	E1		
Culture générale et expression française	AB401	3	21
E2 - Communication en langue vivante étrangère	E2		
Compréhension de l'écrit et expression écrite	AB402	2	14
Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	AB403	2	14



E3 - Culture économique, juridique et managériale	E3		
Culture économique, juridique et managériale	AB404	4	42
E4 - Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	E4		
Développement de la relation client et vente conseil	AB405	5	56
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	AB406	4	49
E5 - Gestion opérationnelle	E5		
Gestion opérationnelle	AB407	5	28
E6 - Management de l'équipe commerciale	E6		
Management de l'équipe commerciale	AB408	5	28
Total de Volume Horaire Année 2 Semestre 2		30	252
Stage et missions professionnelles		8 semaines	
Totaux Deuxième Année		60	560
Totaux Deuxième Année (avec les semaines bloquées)			630