

Devenez le moteur du succès commercial d'une entreprise

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL

OPÉRATIONNEL



ÉCOLE DES
COMPÉTENCES



École des
compétences

SOMMAIRE

- 01** Présentation du BTS Management commercial opérationnel
- 02** Programme de la formation
- 03** Organisation pédagogique
- 04** Méthodes et moyens pédagogiques
- 05** Évaluation et certification
- 06** Débouchés professionnels
- 07** Informations pratiques
- 08** Contacts et renseignements





PRÉSENTATION DU BTS

- ◆ Le BTS MCO forme des professionnels capables de gérer et de développer l'activité commerciale d'une unité (magasin, agence, point de vente), en plaçant le client au centre de leur action.

Le titulaire du BTS MCO est formé pour :

- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (organisation, suivi des stocks, management de l'équipe).
- Développer la relation client et la fidélisation.
- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing pour atteindre les objectifs de vente.
- Participer à la gestion administrative et financière de l'unité.

L'objectif principal : Permettre aux étudiants d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir des managers opérationnels capables de piloter et de développer une unité commerciale de manière autonome.



- ◆ Public visé :

- Étudiants souhaitant évoluer rapidement dans le commerce et le management opérationnel.
- Personnes motivées par le contact client, le travail en équipe et la gestion d'une unité commerciale.



- ◆ Prérequis :

- Être titulaire d'un baccalauréat (général, technologique STMG, ou professionnel du commerce, de la vente ou des services).
- Qualités attendues : Sens de l'organisation, aisance relationnelle et motivation pour le commerce.
- Signature d'un contrat d'apprentissage (alternance) avec une entreprise partenaire.



PROGRAMME DE LA FORMATION

- ◆ Le programme du BTS Management Commercial Opérationnel vise à former des professionnels polyvalents capables de gérer et de développer une unité commerciale, en combinant compétences pratiques en entreprise et enseignements théoriques.

- ▶ Enseignements professionnels

Les enseignements professionnels permettent aux étudiants d'acquérir les compétences concrètes pour gérer une unité commerciale au quotidien :

- Gestion et animation de l'unité commerciale : organisation, suivi des performances, gestion des stocks, planification des activités.
- Développement de la clientèle et techniques de vente : fidélisation, analyse des besoins clients.
- Management de l'équipe : recrutement, encadrement, motivation, communication interne.
- Gestion opérationnelle et financière : suivi budgétaire, contrôle des indicateurs commerciaux, utilisation des outils numériques.

- ▶ Enseignements généraux

Les enseignements généraux apportent les connaissances théoriques et transversales nécessaires à la pratique professionnelle :

- Culture générale et expression : communication écrite et orale, argumentation, rédaction de rapports.
- Langues vivantes : anglais ou autre langue étrangère appliquée au commerce.
- Économie et droit : bases du droit commercial, droit du travail, notions économiques appliquées à la gestion d'entreprise.
- Mathématiques appliquées : calculs financiers, gestion de budget, statistiques commerciales.

L'organisation pédagogique du BTS MCO en alternance est pensée pour concilier formation théorique et immersion professionnelle, afin de permettre aux étudiants de mettre en pratique leurs acquis tout au long de leur parcours.

◆ Type de la formation

- En alternance (apprentissage).
 - Durée : 2 ans ou 1 an, selon le parcours et les acquis.
-

◆ Répartition de la formation

- En centre de formation : acquisition des savoirs professionnels et généraux, travaux dirigés, ateliers pratiques, mises en situation, préparation aux examens.
 - En entreprise : immersion professionnelle, mise en pratique des compétences, observation et participation active.
-

◆ Rythme de la formation :

- La formation dure 2 ans , soit 24 mois et 1350 heures
- La formation débute entre Septembre et Novembre
- Le rythme d'alternance est 1 jour en formation et 4 jours entreprise

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation en alternance repose sur des méthodes et moyens pédagogiques variés, visant à développer à la fois les compétences théoriques et pratiques des étudiants, tout en favorisant leur autonomie et leur professionnalisation.

◆ Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux et participatifs : acquisition des connaissances théoriques et échanges pour stimuler la réflexion.
- Travaux pratiques et études de cas : mise en situation réelle pour appliquer les concepts appris.
- Projets tutorés : développement de compétences organisationnelles et commerciales à travers des projets concrets.
- Suivi individualisé : accompagnement et conseils personnalisés pour progresser selon le rythme de chacun.

◆ Moyens pédagogiques

- Supports numériques et documentation spécialisée : plateformes en ligne, logiciels professionnels, livres et ressources pédagogiques.
- Outils professionnels en entreprise : logiciels de gestion, bases de données clients, outils de suivi commercial.
- Environnement pratique : immersion en entreprise pour appliquer les compétences dans un contexte réel.
- Évaluations diversifiées : contrôles continus, projets, présentations orales et examens finaux pour valider les acquis.

◆ Atouts de notre pédagogie

- Mise en pratique immédiate des connaissances.
- Développement du savoir-faire et du savoir-être (rigueur, autonomie, relationnel).
- Valorisation de l'expérience professionnelle acquise en entreprise.

ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Le BTS Management Commercial Opérationnel évalue les compétences professionnelles et théoriques des étudiants à travers plusieurs modalités afin de garantir leur aptitude à gérer et développer une unité commerciale, tout en leur permettant d'obtenir une certification reconnue.

◆ Modalités d'évaluation

- Épreuves écrites et orales : en centre de formation, couvrant les enseignements professionnels et généraux (management, gestion, marketing, économie, langues).
- Évaluation en entreprise : suivi par le tuteur, rapport d'activité et mise en situation professionnelle pour mesurer la capacité à appliquer les compétences sur le terrain.
- Projets tutorés et études de cas : réalisation de projets concrets évalués sur la méthodologie, la pertinence et les résultats.
- Contrôle continu : participation, travaux pratiques et tests réguliers pour suivre la progression des étudiants.

◆ Certification délivrée

- Le BTS Management Commercial Opérationnel, diplôme d'État de niveau Bac+2, reconnu dans le commerce, le management et la gestion des unités commerciales.

◆ Poursuites d'études possibles

Après l'obtention du BTS MCO, plusieurs options sont envisageables :

- Licences professionnelles en commerce, management, marketing ou gestion d'entreprise.
- Écoles de commerce ou formations spécialisées pour approfondir des compétences en management ou en vente.
- Insertion professionnelle directe : postes de manager d'unité commerciale, chargé de clientèle, responsable de rayon ou commercial.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le BTS Management Commercial Opérationnel prépare les étudiants à intégrer rapidement le monde professionnel, en leur donnant les compétences nécessaires pour occuper des postes à responsabilités dans le commerce et le management d'unités commerciales.

◆ Métiers accessibles après le diplôme

Après l'obtention du BTS MCO, les diplômés peuvent exercer comme :

- Manager d'unité commerciale ou de rayon.
- Responsable de secteur ou de succursale.
- Chargé de clientèle ou commercial terrain.
- Responsable des ventes ou assistant manager dans la grande distribution ou le commerce spécialisé.

◆ Secteurs d'activité

Les diplômés peuvent travailler dans des secteurs variés, tels que :

- Grande distribution (supermarchés, hypermarchés).
- Commerce spécialisé et franchises (mode, électroménager, équipement sportif, etc.).
- Entreprises de services ou sociétés commerciales nécessitant un management opérationnel d'équipe.
- E-commerce et vente en ligne.

◆ Évolution professionnelle

- Accès à des postes à plus forte responsabilité comme directeur de magasin, chef de secteur ou responsable commercial.
- Possibilité de se spécialiser dans des fonctions marketing, gestion de la relation client ou commerce international.
- Poursuite d'études pour des postes de management ou de direction, via des licences professionnelles ou écoles de commerce.



INFORMATIONS PRATIQUES



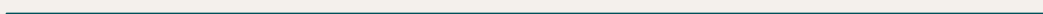
Tarifs et financements

- Coût de la formation : pas de frais de scolarité pour l'alternant.
- Nous contacter pour plus de renseignements



Dates et lieux de formation

- Prochaines rentrées : rentrée 2026.
- Lieu : Campus Salaise-sur-Sanne.
- Accessibilité : locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite, aménagements possibles pour les publics en situation de handicap.



Modalités d'inscription

- Inscription en ligne sur <https://cfaedc.myscol.net/signin/index>
- Étude du dossier + entretien de motivation.
- Validation de l'inscription après signature du contrat (alternance).
- Délai d'accès :
 - Admission : Réponse sous 7 jours après réception du dossier de candidature ou de l'entretien.
 - Entrée en formation : Conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil.



Atouts de notre centre

- Accompagnement personnalisé pour chaque apprenant.
- Partenariats avec des enseignes locales pour faciliter les stages et l'alternance.
- Taux de réussite et d'insertion professionnelle .
- Une équipe pédagogique expérimentée et à l'écoute.





CONTACTS ET RENSEIGNEMENTS

Pour toute information complémentaire, inscriptions ou accompagnement, notre équipe reste à votre disposition.

Contactez nous !

◆ contact@cfaedc.fr

◆ 07 69 12 45 46

◆ 07 59 54 14 61

Campus Lyon-Bron
9 avenue du 8 mai 1945
69500 Bron

Campus Salaise-sur-Sanne
Prochainement

Campus Paris Évry
6 rue des Bois Sauvages
91000 Evry-Courcouronnes