

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO Diplôme d'Etat - Bac+2

RENTREE SEPTEMBRE 2025



**Personnes à mobilité réduite:
nous consulter**

Public Visé

Salariés
Demandeurs d'emploi
Personnels en reconversion

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce Brevet de Technicien Supérieur prépare aux divers métiers de la commercialisation au sein d'unités commerciales physiques et/ou virtuelles: Vendeur(se) spécialisé(e), Manager rayon, Responsable de magasin, Chargé(e) de clientèle, Chef d'agence, Acheteur(euse), gestionnaire de stocks, Responsable d'études de marché.

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

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

DOMAINE DE COMPETENCES EN ENTREPRISE

Développer la relation avec les clients, la vente, le conseil
Animer et dynamiser l'offre de produits et de services
Manager l'équipe commerciale
Assurer la gestion opérationnelle du point de vente
Développer une culture économique, juridique et managériale
Développer une culture générale et expression écrite

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis

- * Titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Baccalauréat)
- * Réussite aux entretiens
- * Connaissance en Informatique

Qualités requises:

- Sens de l'organisation et rigueur
- Polyvalence, prise d'initiative
- Sens du contact et de la convivialité

Coût de formation: Gratuit en alternance*

Rythme de l'Alternance: rythme 2j en formation/3j en entreprise
1350 heures de formation en alternance
(*En alternance, coût pris en charge par l'OPCO de votre employeur)*

CRÉTEIL

6 rue Albert Einstein
94000 Créteil
Tel: 01.43.77.77.45
contact@ifte-idf.com

GROUPE IFTE ONLINE
www.ifte-idf.com

Osez l'alternance !



CRÉTEIL

6 rue Albert Einstein
94000 Créteil
Tel: 01.43.77.77.45
contact@ifte-idf.com

**BTS MANAGEMENT COMMERCIAL
OPERATIONNEL - MCO**
Diplôme d'Etat - Bac+2

RENTREE SEPTEMBRE 2025

PROGRAMME (Durée 2 ans)

Programme

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

- Etude de techniques d'expression écrite et orale
- Etude de la langue (vocabulaire et syntaxe)
- Développement des aptitudes à l'analyse et à la synthèse
- Etude de textes selon les thèmes

LANGUE VIVANTE

- Grammaire, lexique, éléments culturels
- Production orale générale, interaction orale générale, compréhension générale de l'oral
- Compréhension générale de l'écrit
- Production et interaction écrites générales

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régularisation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

DEVELOPPER LA RELATION CLIENT VENTE CONSEIL

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

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE DE PRODUITS ET SERVICES

- 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

GESTION OPERATIONNELLE

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

MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

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

Examen

Epreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
Culture générale et Expression	UE1	3	Ecrit	3h
Langue Vivante étrangère 1 Sous épreuve E21 -Compréhension de l'écrit et Expression écrite Sous épreuve E22 -Compréhension de l'oral	UE2 UE21	3 1.5	Ecrit	2h
	E22	1.5	Oral	20min
Culture économique, juridique et managériale	UE3	3	Ecrit	4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale Sous épreuve UE41 Développement de la relation client et vente conseil sous épreuve UE42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	UE4	6		
		3 3	Oral Oral	30min 30min
Gestion opérationnelle	UE5	3	Ecrit	3h
Management de l'équipe commerciale	EU6	3	Ecrit	2h30