

Date de publication : 5/12/24
Date d'échéance : 31/12/28

CODE RNCP : 38362

BTS - BAC + 2 MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme Éducation Nationale de Niveau 5.
Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)
Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Mise à jour le : 19/02/2025



22 rue des entrepreneurs
ZI St Joseph 04100 Manosque
Tél : 04.92.72.82.82
Mail : accueil@adfformation.fr
Site web : www.adfformation.fr



Dates

Consulter notre site
internet régulièrement

Durée

En alternance (24 mois)

1350 heures
(selon le financement)
2 jours/sem. en centre,
3 jours/sem. en entreprise.

*Durées indicatives et ajustables en
fonction des besoins des personnes.*

Public

Tout public : demandeurs
d'emploi, salariés, adultes
en reconversion, lycéens.

Financements

Contrat d'apprentissage, Contrat
de professionnalisation, Pro A,
CPF de transition Pro

Métiers visés

Conseiller de vente et de
services, vendeur/conseil,
vendeur/conseiller e-commerce,
chargé de clientèle.

Poursuivre ses études

Bachelor Gestion d'Entreprise,
Bachelor Marketing &
Management Commercial,
Bachelor Gestionnaire
Patrimoine Immobilier
(proposé à ADF)

Contact

Notre équipe vous répond
du lundi au vendredi,
de 8 h 30 à 18 h.

Objectifs

Le 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. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. 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 titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel. À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO sera capable de :

- développer de la relation client et la vente conseil
- animer et dynamiser l'offre commerciale
- manager une équipe commerciale.

Prérequis

Titulaire d'un baccalauréat.

Conditions préalables

En apprentissage :
Baccalauréat ou titre de niveau bac validé
Autres dispositifs : titre/diplôme de niveau 3 obtenu
+ expérience professionnelle.

Moyens utilisés

1000 m² de locaux sécurisés sur 2 sites (dont
800 m² accessibles aux personnes handicapées) -
salles dédiées et climatisées - locaux équipés de 150
ordinateurs Mac et PC - vidéoprojecteurs - connexion
internet wifi - Serveurs informatiques.

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel - Supports pédagogiques -
Études de cas concrets - Ateliers pratiques - Examen
blanc.

Délais d'accès

ADF s'engage à vous répondre dans les meilleurs
délais suivant votre demande de formation
au catalogue. La prestation débutera au plus tôt
après l'acceptation de prise en charge du dossier.
Cette durée peut varier selon le financeur de l'action
(nous contacter).

Modalités d'accès

Entretien individuel / tests de positionnement,
sur rendez-vous - Voeux Parcoursup pour les lycéens.



Tarifs

En alternance, le coût de la formation est pris en
charge par les OPCO.
En initial : le coût de la formation est supporté par
l'étudiant ou ses représentants légaux.
Un financement France Travail peut être demandé
(sous conditions à voir avec votre conseiller).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

ADF s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre
l'accessibilité de son offre, en fonction des besoins
et compte tenu des difficultés particulières liées au
handicap des personnes concernées. Formation
ouverte aux personnes en situation de handicap.
Deux sites de formation (un site avec rampe d'accès
et le 2^e avec un ascenseur pour les PMR).

Document de suivi de la formation

Feuilles de présence par demi-journées pour le
contrôle de l'assiduité - Attestation de fin de formation
Questionnaire d'évaluation de la formation.

Dispositif de validation des compétences

Validation de la formation partielle ou totale :
BTS Management commercial opérationnel, diplôme Éducation Nationale de niveau 5

Programme de formation

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

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

ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- 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 OPÉRATIONNELLE

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

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

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

Épreuves	Coef	Nature	Durée
E1 – Culture générale et expression	3	Écrite	4 h
E2 – Communication en langue vivante étrangère	3	Écrite Orale	2 h 20 min
E3 – Culture économique, juridique et managériale	3	Écrite	4 h
E41 – Développement de la relation client et vente conseil	3	Orale	30 min
E42 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Orale	30 min
E5 – Gestion opérationnelle	1	Écrite	3 h
E6 – Management de l'équipe commerciale	1	Écrite	2 h 30