

BTS Management Commercial Opérationnel



Diplôme d'État (BAC +2) - Délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Objectifs de la formation

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** (MCO) intègre une unité commerciale où il **conseille la clientèle** et est **chargé de la responsabilité opérationnelle de l'unité** : merchandising, management, gestion des stocks, ...

Au quotidien, il va être amené à :

- **Conseiller la clientèle** et proposer des biens ou services à la vente
- Mettre en place des **actions de développement et de fidélisation** de clientèle
- **Animer la surface de vente** (mise en valeur des produits, mise en place d'actions de promotion, d'animations, ...)
- Intégrer la **stratégie digitale dans la stratégie commerciale** de l'entreprise (réseaux sociaux, ventes en ligne, click&collect, drive, ...)
- Participer à la **gestion opérationnelle de l'unité** (management, plannings, gestion des stocks, fixation des objectifs, ...)

Validation

Le **BTS Management Commercial Opérationnel** est délivré après réussite aux examens par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

C'est un **diplôme reconnu par l'État Français**, de niveau BAC+2.

Perspectives

◆ Poursuite d'études

Le **BTS Management Commercial Opérationnel** constitue une étape structurante dans un parcours de formation dans le domaine de la vente et peut permettre une **poursuite d'études vers une licence professionnelle** ou un **Bachelor**.

◆ Insertion professionnelle

- Conseiller(ère) de vente
- Chargé(e) de clientèle
- Vendeur/conseiller
- Chef de rayon
- Marchandiseur

✱ Durée

2 ans (1 350 heures de formation)

✱ Prérequis

BAC ou diplôme de même niveau

✱ Modalités

Alternance • Apprentissage

✱ Rentrée

28 septembre 2026

✱ Campus

Clermont-Ferrand



STRUCTURE D'ACCUEIL

Le titulaire du **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**
- des **entreprises de prestation de services**

Ces structures s'adressent aussi bien à une **clientèle de particuliers** que de **professionnels**.

CONTACT

CFI Formation
4, rue Pierre Boulanger
63100 Clermont-Ferrand

Tél. **04 73 90 21 52**
recrutement@cfiformation.fr
www.cfiformation.fr

ACCÈS

Ligne de bus n°E4 + Parking

CANDIDATURE



Programme de la formation

BTS Management Commercial Opérationnel



CONTENU PÉDAGOGIQUE

✱ Développer la relation client et assurer la vente conseil

Le cadre légal et réglementaire
La relation commerciale et l'information commerciale
Le système d'information commerciale
Les études commerciales

✱ Animer et dynamiser l'offre commerciale

Le cadre économique, légal et réglementaire
Le marché
Les unités commerciales et l'omnicanalité
L'offre de produits et services
Les relations producteurs/distributeurs
Le merchandising
L'animation commerciale et les actions promotionnelles
La communication de l'unité commerciale
La zone de chalandise
La connaissance du client et les facteurs d'influence de l'achat
La vente et le conseil client dans un contexte omnicanal
Le marketing après-vente et la fidélisation
Le capital client

✱ Assurer la gestion opérationnelle

Le cadre économique, légal et réglementaire
Le cycle d'exploitation
Les documents commerciaux
Les opérations de règlement
Les stocks et les approvisionnements
Les indicateurs financiers (bilan, compte de résultat, ...)
Les coûts et les marges
La fixation des prix
La gestion des risques
Les méthodes de prévision des ventes
Les budgets
Les investissements
Les indicateurs de performance

✱ Manager l'équipe opérationnelle

Le cadre légal et réglementaire de l'activité
La planification du travail
L'ordonnancement des tâches
Le recrutement et l'animation de l'équipe commerciale
La communication managériale
La formation, la stimulation, la rémunération de l'équipe commerciale
La gestion des conflits, des risques psycho-sociaux, de crise
Les performances individuelles et collectives

✱ Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées adaptées aux situations
Établir un diagnostic préparant une prise de décision
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

✱ Culture générale et expression

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées adaptées aux situations
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

✱ LV1 - Anglais

Compréhension de documents écrits
Productions et interactions écrites
Compréhension, productions et interactions orales

✱ Approfondissements

Rentrée, intégration, projet citoyen, thématiques professionnelles, ...

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques et pratiques
Mises en situation
Travaux individuels et travaux de groupe
Interventions de professionnels / Thématiques
Accompagnement individualisé
Évaluations formatives et certificatives

ÉVALUATIONS

Les compétences sont évaluées tout au long de la formation à travers :

- le contrôle continu
- des dossiers professionnels
- des épreuves écrites
- des épreuves orales

Les épreuves finales comprennent des épreuves écrites, et orales.

La qualité de la formation est évaluée par des questionnaires de satisfaction et des bilans pédagogiques.

MODALITÉS DE FORMATION

La formation se déroule en mix-learning, associant des formations en présentiel, de la Formation Ouverte et À Distance (FOAD) et de la Formation En Situation de Travail (FEST).

Les enseignements se déroulent de 08h30 à 12h15 et de 13h30 à 17h15. Ces horaires peuvent être ajustés en fonction des contraintes pédagogiques, notamment lors d'événements tels que des visites d'entreprise.

Le programme de formation peut faire l'objet d'adaptations pédagogiques afin de tenir compte du niveau des apprenants, de leurs acquis et de l'avancée du groupe.

MOYENS TECHNIQUES

Supports pédagogiques
Plateforme pédagogique numérique
Salles de formation équipées
Matériel pédagogique
Logiciel(s) spécifique(s) : Office 365, ...

RÉFÉRENCES

RNCP n°38362 - Code NSF : 310 & 312 - Niveau : 5 (BAC+2)
Code diplôme : 32 03 12 13 - Délivré par : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

