

BTS



Management Commercial Opérationnel

Diplôme délivré par L'Éducation Nationale

RYTHME & DURÉE

Rythme : 2 jours en formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise

Durée : 1350 h / 2 ans

Date de début : intégration à partir de juillet en fonction du positionnement

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription 

Dossier de candidature à compléter

Entretien physique de motivation qui valide ou non la pré-inscription

Participation aux Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)

Inscription définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

CONDITIONS D'ADMISSION

Niveau d'entrée : Baccalauréat Général, Techno. ou Pro. (Code de l'éducation : Section 1 : Le brevet de technicien supérieur (Articles D643-1 à D643-35-1))

Age maximum : 29 ans

Validation : positionnement des compétences lors de l'entretien de vérification des prérequis

OBJECTIF

Le titulaire du BTS MCO a pour perspectives de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale qui peut être un lieu physique ou virtuel permettant aux clients potentiels d'accéder à une offre de produits ou services.

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 ainsi que le management de son équipe commerciale. Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▲ Ordinateurs, vidéoprojecteurs mis à disposition des apprenant(e)s
- ▲ Cas réels d'entreprises, simulations individuelles et collectives, jeux de rôles
- ▲ Séquences d'apprentissage en lien avec les situations des alternant(e)s vécues en entreprise
- ▲ Visites de suivi en entreprise réalisées à minima 2 fois par an

36 rue du Mont - 42100 SAINT-ETIENNE

04 77 46 48 83

contact@escalformation.com

Pas de frais d'admission
Pas de frais de dossier
Formation intégralement prise
en charge par l'OPCO de l'entreprise



CONTENU DE FORMATION : 4 blocs de compétences*

Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

LES DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut se tourner vers de multiples secteurs d'activité où, en fonction de son expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, il peut accéder à plusieurs niveaux de responsabilités. L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et ponctuelle de l'entreprise. Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante.



LES POURSUITES

- ▲ Licences professionnelles
- ▲ Écoles supérieures de commerce
- ▲ Institut Universitaire Professionnalisé

MATIÈRES GÉNÉRALES

Culture générale et expression
Anglais
Culture Économique, Juridique et Managériale

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Développement de la relation client et vente conseil
Animation, dynamisation de l'offre commerciale
Gestion opérationnelle
Management de l'équipe commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis en centre :

QCM, Quizz, devoirs surveillés, devoirs maisons, oraux, BTS blancs, etc..

Évaluation en entreprise :

Entretiens avec l'apprenti(e), le tuteur et le référent pédagogique (livret de suivi).

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 5
(cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2,
soit 120 crédits ECTS

RNCP 38362 - Code diplôme 32031213

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

L'EXAMEN

Aucune équivalence ni passerelle possible

ÉPREUVES	COEFF	TYPE	FORME / DURÉE
U1 : Culture générale et Expression	3	Ponctuel	Ecrit (3 heures)
U2 : Langue vivante étrangère : Compréhension écrite	1.5	Ponctuel	Ecrit (2 heures)
U2 : Langue vivante étrangère : Compréhension orale	1.5	CCF	Oral (20 + 20 min)
U4 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
U5 : Développement de la relation client, vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	Dossier
U6 : Animation et dynamisation de l'Offre Commerciale	3	CCF	Dossier
U7 : Gestion opérationnelle	3	Ponctuel	Ecrit (3 heures)
U8 : Management de l'équipe commerciale	3	CCF	Oral

* La formation ne propose pas de validation par blocs de compétences. Seuls les candidats qui ont suivis la globalité de la formation peuvent être présentés à l'examen.

MISE À JOUR : SEPTEMBRE 2025

www.escalformation.com

Retrouvez-nous sur :

