

BTS MCO*

FORMATION PAR APPRENTISSAGE

*BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



UFA BLANCHE DE CASTILLE

CODE RNCP : 38362 AU 31.12.2028



DURÉE

2 ANS
1365 HEURES



ALTERNANCE

1 SEMAINE ÉCOLE
1 SEMAINE ENTREPRISE



PRÉ-REQUIS

NIVEAU 4 VALIDÉ
EN VENTE,
COMMERCE...



QUALITÉS REQUISES

ESPRIT D'INITIATIVE,
SENS DE
L'ORGANISATION, SENS
DU CONTACT ...



STATISTIQUE

FORMATION OUVERTE
EN SEPT 2026



CERTIFICATION

NIVEAU 5 - BTS - BAC +2
BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR
DÉLIVRÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE
LA RECHERCHE

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- EN PRÉSENTIEL
- SÉANCE EN GROUPE ENTIER OU EN DEMI-GROUPE
- MISE EN APPLICATION DES COURS THÉORIQUES SOUS FORME DE TRAVAUX DIRIGÉS ET TRAVAUX PRATIQUES

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

- DEVOIRS SURVEILLÉS HEBDOMADAIRES PERMETTANT L'ÉTABLISSEMENT DU LIVRET DE SUIVI POUR L'EXAMEN
- EXAMENS BLANCS
- CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION, ORAUX D'EXAMENS, ÉPREUVES PONCTUELLES FINALES PERMETTANT LA VALIDATION DU DIPLÔME.

TARIF / COÛT DE LA FORMATION :

- PRISE EN CHARGE TOTALE PAR L'OPCO DE L'ENTREPRISE D'ACCUEIL DE L'ALTERNANT EN APPRENTISSAGE

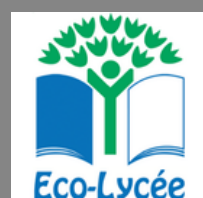
OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- LE TITULAIRE DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO) EST CHARGÉ DE LA RESPONSABILITÉ OPÉRATIONNELLE D'UNE UNITÉ COMMERCIALE, PHYSIQUE OU VIRTUELLE, POUR OFFRIR DES PRODUITS OU SERVICES AUX CLIENTS POTENTIELS.
- IL GÈRE LA RELATION CLIENT, ANIME ET DYNAMISE L'OFFRE, ASSURE LA GESTION OPÉRATIONNELLE DE L'UNITÉ COMMERCIALE ET MANAGE L'ÉQUIPE COMMERCIALE, DANS UN CONTEXTE DE DIGITALISATION DES ACTIVITÉS COMMERCIALES.
- LA DIGITALISATION DE L'UNITÉ COMMERCIALE IMPLIQUE UNE RÉORGANISATION DE L'ORGANISATION, DE L'ASSORTIMENT, DE L'AGENCEMENT ET DES PRATIQUES MANAGÉRIALES, AVEC L'UTILISATION D'OUTILS NUMÉRIQUES POUR AMÉLIORER LES PERFORMANCES ET L'EXPÉRIENCE CLIENT.
- ELLE FAVORISE LE DÉVELOPPEMENT DE CANAUX DE VENTE COMPLÉMENTAIRES POUR ACCOMPAGNER LES PARCOURS D'ACHAT DES CLIENTS ET EXPLOITER LES RÉSEAUX SOCIAUX, DANS UN CONTEXTE D'ÉVOLUTION CONSTANTE DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE CONCURRENTIELLE.
- L'OBJECTIF EST DE DIFFÉRENCIER L'UNITÉ COMMERCIALE EN OFFRANT UN NIVEAU DE SERVICE OPTIMAL À TRAVERS TOUS LES CANAUX, EN CHERCHANT À MIEUX SERVIR LES CLIENTS, RÉDUIRE LES COÛTS ET AUGMENTER LES VENTES DE MANIÈRE COHÉRENTE ET MAXIMALE.

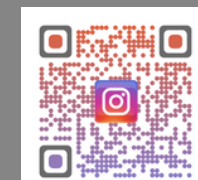
02 38 30 23 88

www.ecbg45.fr

accueil@ecbg45.fr



SUIVEZ-NOUS



MISE À JOUR LE 17/11/2025

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES :

BLOC 1 : DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- COLLECTE, ANALYSE ET EXPLOITATION DE L'INFORMATION COMMERCIALE
- VENTE CONSEIL
- SUIVI DE LA RELATION CLIENT
- SUIVI DE LA QUALITÉ DE SERVICES
- FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

BLOC 2 : ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- ÉLABORATION ET ADAPTATION CONTINUE DE L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES
- AGENCEMENT DE L'ESPACE COMMERCIAL
- MAINTIEN D'UN ESPACE COMMERCIAL ATTRACTIF ET FONCTIONNEL
- MISE EN VALEUR DE L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES
- ORGANISATION DE PROMOTIONS ET D'ANIMATIONS COMMERCIALES
- CONCEPTION ET MISE EN PLACE DE LA COMMUNICATION AU SEIN DE L'UNITÉ COMMERCIALE
- CONCEPTION ET MISE EN ŒUVRE DE LA COMMUNICATION COMMERCIALE EXTERNE DE L'UNITÉ COMMERCIALE
- ANALYSE ET SUIVI DE L'ACTION COMMERCIALE

UNITÉS DE LA FORMATION :

- CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE (ANGLAIS)
- CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE
- DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

BLOC 3 : GESTION OPÉRATIONNELLE

- FIXATION DES OBJECTIFS COMMERCIAUX
- GESTION DES APPROVISIONNEMENTS ET SUIVI DES ACHATS
- GESTION DES STOCKS
- SUIVI DES RÈGLEMENTS
- ÉLABORATION DES BUDGETS
- GESTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE
- PARTICIPATION AUX DÉCISIONS D'INVESTISSEMENT
- ANALYSE DES PERFORMANCES
- MISE EN ŒUVRE DU REPORTING

BLOC 4 : MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- ÉVALUATION DES BESOINS EN PERSONNEL
- RÉPARTITION DES TÂCHES
- RÉALISATION DE PLANNINGS
- ORGANISATION DU TRAVAIL
- RECRUTEMENT ET INTÉGRATION
- ANIMATION ET VALORISATION DE L'ÉQUIPE
- ÉVALUATION DES PERFORMANCES INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES DE L'ÉQUIPE
- INDIVIDUALISATION DE LA FORMATION DES MEMBRES DE L'ÉQUIPE

PASSERELLE, ÉQUIVALENCE ET BÉNÉFICE D'UNITÉ DE FORMATION OU DE BLOCS DE COMPÉTENCES : NOUS CONTACTER POUR ÉTUDE PRÉCISE DU DOSSIER

MÉTIERS VISÉS :

- CONSEILLER DE VENTE ET DE SERVICES,
- VENDEUR/CONSEIL,
- VENDEUR/CONSEILLER E-COMMERCE,
- CHARGÉ DE CLIENTÈLE,
- ETC

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE :

- GRANDE ÉCOLES DE COMMERCE ET DE MANAGEMENT
- LICENCES PROFESSIONNELLES (COMMERCE ET DISTRIBUTION, MANAGEMENT ET GESTION DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ...)
- BACHELOR
- DIPLÔMES UNIVERSITAIRES (DU) ...

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ TOUT AU LONG DU PARCOURS DE FORMATION.
- UN RÉFÉRENT POUR CHAQUE APPRENTI
- DES PLATEAUX TECHNIQUES BIEN ÉQUIPÉS, ADAPTÉS AUX APPRENTISSAGES
- UNE AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL
- UN GUIDE PRATIQUE DE L'APPRENTISSAGE POUR VOUS AIDER
- A 5 MINUTES À PIED DE LA GARE ROUTIÈRE
- FORMATION ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

MODALITÉS D'INSCRIPTION :

- JE COMPLÈTE ET TRANSMETS MON DOSSIER DE CANDIDATURE À L'ÉTABLISSEMENT. JE SAISIS MON VŒU SUR PARCOURSUP. DOSSIER DE CANDIDATURE TRANSMIS LORS DE L'ENTRETIEN
- LE DIRECTEUR DÉLÉGUÉ À LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET TECHNOLOGIQUE ME PROPOSE UN RENDEZ-VOUS POUR UN ENTRETIEN DE MOTIVATION
- MA CANDIDATURE EST ACCEPTÉE (SOUS RÉSERVE D'OBTENTION DU DIPLÔME REQUIS) :
 - 1) JE PARTICIPE (SI BESOIN) AUX ATELIERS DE TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI EN LIEN AVEC LA MISSION LOCALE
 - 2) JE PROPOSE MA CANDIDATURE AUX ENTREPRISES
- L'ECBG PREND CONTACT AVEC MON ENTREPRISE ET TRANSMET TOUTES LES INFORMATIONS AU CFA POUR ÉLABORER MON CONTRAT D'APPRENTISSAGE
- DÉLAI DE RÉPONSE : 2 MOIS À L'ISSUE DU PROCESSUS COMPLET DU RECRUTEMENT (RÉCEPTION DU DOSSIER COMPLET ET ENTRETIEN)
- CALENDRIER DES CANDIDATURES DE JANVIER À AOÛT POUR LA RENTRÉE DE SEPTEMBRE