

**CERTIFICATEUR**

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION – RNCP38362  
BTS Management commercial opérationnel

**ACTIVITE**

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. 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 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.

**OBJECTIFS**

A l'issue de sa formation, le bénéficiaire sera capable de :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales- Vendre
- Animer et dynamiser 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

**DUREE DE LA FORMATION**

- Durée : 2 ans, soit 1385 heures (examens inclus)
- Alternance : 2 jours au CFA, 3 jours en entreprise, avec insertion de deux à 3 semaines de cours complètes

**CONDITIONS D'ACCES**

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent de niveau 4.

**SECTEUR(S) D'ACTIVITE ET/OU TYPE(S) D'EMPLOI**

- Manager de rayon, de magasin,
- Responsable de site logistique
- Assistant ou conseiller commercial,
- Chef des ventes,
- Chef de marché
- Administrateur des ventes

Les titulaires du BTS MCO ont les compétences pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale.

**BLOCS DE COMPETENCES**

Référentiel : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Référence	Description	Modalités d'évaluation
RNCP38362BC01 Développer la relation client et assurer la vente conseil	Assurer la veille informationnelle Réaliser des études commerciales Vendre Entretenir la relation client	Oral
RNCP38362BC02 Animer et dynamiser 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	Oral
RNCP38362BC03 Assurer la gestion opérationnelle	Gérer les opérations courantes Prévoir et budgétiser l'activité Analyser les performances	Écrit
RNCP38362BC04 Manager l'équipe commerciale	Organiser le travail de l'équipe commerciale Recruter des collaborateurs Animer l'équipe commerciale Évaluer les performances de l'équipe commerciale	Écrit

**PROGRAMME ET MATIERES**

Enseignement général :

- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais – Communication en LV étrangère
- Culture Générale Expression

Enseignement professionnel :

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

**PASSERELLES ET POURSUITE D'ETUDES**

Licence professionnelle mention commercialisation de produits et services

Licence professionnelle mention Management des activités commerciales

**NOS VALEURS AJOUTEES**

- Les locaux modernes avec des équipements performants
- Un accompagnement proche de nos apprentis par une équipe pédagogique toujours à l'écoute
- Un panel de formations étendu qui permet aux apprentis qui le désirent de poursuivre leur parcours de formation au sein de notre établissement
- Une grande proximité avec les employeurs du territoire, gage d'insertion

**MOYENS ET INDICATEURS**

Moyens techniques	Moyens pédagogiques	Méthodes mobilisées
Ordinateurs sur place équipés du logiciel de gestion EPB Salles de cours équipées de vidéoprojecteur.	Ateliers pédagogiques délocalisés. Mise en situation. Sketch.	Démonstration. Interrogation.
<b>Modalités de formation</b>		
Apprentissage Formation continue		
<b>Financement de la formation</b>		
Apprentissage : par l'OPCO de la filière concernée Formation continue : par les organismes sociaux et en autofinancement		
Taux d'obtention session 2025 (tous statuts confondus – nous consulter)	Taux de poursuite d'études 2024 (tous statuts confondus – nous consulter)	Taux d'abandon 2024/2025 (tous statuts confondus – nous consulter)
<b>50%</b>	<b>20%</b>	<b>10%</b>
Les indicateurs de résultats cités à l'article L. 6111-8 du Code du travail, sont calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics. Nous vous informons de la mise à disposition de ces indicateurs sur le site de diffusion <a href="https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil">https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil</a>		

## MODALITES D'INSCRIPTION

**Portail d'inscription:** <https://3wcfa.agglo-paysdaix.fr/netypareo/index.php/preinscription>

**Modalités d'inscription (délais d'accès, coût de la formation et financement...) :**

[Inscriptions au CFA Métropolitain Campus des Métiers \(ampmetropole.fr\)](https://ampmetropole.fr)

**Référent Formation :** Alexandra Michel - 04 42 29 61 06 – [alexandra.michel@ampmetropole.fr](mailto:alexandra.michel@ampmetropole.fr)

## CONTACT ET ACCESSIBILITE

### Centre de Formation d'Apprentis Métropolitain Campus des Métiers

200, rue Maurice Estrangin 13290 Aix-en-Provence

(Zones Les Milles, face au parking Relais du Plan d'Aillane)

**Lignes de bus Aix en Bus et LeCar arrêts Parking Relais ou « CFA / Granon » :** 04, 211 et L040 ([www.lepilote.com](http://www.lepilote.com))

**Accueil :** 04 42 29 61 11

**Site internet :** <https://cfapa.ampmetropole.fr/>

**Pour toute information relative à une situation de handicap, notre référent handicap est à votre écoute :**

Catherine STOCKER - 04 42 29 61 18 - [catherine.stocker@ampmetropole.fr](mailto:catherine.stocker@ampmetropole.fr)