



**Form'Action**  
EXPERT EN FORMATION

# BTS MCO

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

---

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL ENREGISTRE AU RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS OPÉRATIONNELLES SOUS LE NUMÉRO DE FICHE : RNCP34031. NIVEAU DE QUALIFICATION : NIVEAU 5. CERTIFIÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION.

---

2023 - 2025

## LE MANAGER COMMERCIAL OPERATIONNEL EST CHARGE D'ÉLABORER ET DE PROPOSER A SA DIRECTION LES GRANDES LIGNES DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE.

Le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) remplace l'ancien BTS Management des Unités Commerciales.

En contact direct avec la clientèle, le titulaire du BTS MCO en alternance mène des actions pour attirer, accueillir et vendre des produits et/ou services en répondant aux attentes des clients et les fidéliser. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veillera à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

### Objectifs

Exploiter les informations commerciales pour suivre et développer l'unité commerciale

- Mener des actions de promotion, accueil clientèle et vente des produits et/ou services
- Répondre aux attentes de la clientèle
- Se charger des relations avec les fournisseurs
- Assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des relations humaines

### Public visé

- Tout public

### Prérequis

Être titulaire d'un Bac ou avoir suivi un enseignement de niveau IV ou pouvoir justifier de 3 années d'expérience dans le secteur

### Modalités d'admission

- Admission sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel

### Accueil des personnes en situation de handicap :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

### Validation

L'attribution du titre est conditionnée à l'obtention :

- moyenne générale supérieure ou égale à 10/20
- de ne pas avoir obtenu une note éliminatoire à une des épreuves

### Moyens et outils pédagogique

- Formateurs habilités avec expériences professionnelles significatives

### • Mise en situation

Modalités d'évaluation

- Examen écrit et oral

### Modalités de formation

### En alternance

- Contrat de professionnalisation (Formation prise en charge à 100%)

- **1 à 2 jour / semaine**

### En initial

- Formation payante, nous contacter

- **1 à 2 jour / semaine**

- Stage en entreprise

### Inscription

Dossier de candidature

Entretien individuel

Frais administratif 200€





# PROGRAMME

## U1 - CULTURE ET EXPRESSION FRANÇAISE

- RÉSUMÉ, VOCABULAIRE, DÉVELOPPEMENT
- SYNTHÈSE DE DOCUMENTS
- ÉTUDE DE THÈMES

## U2 - LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- RÉVISION ET ACQUISITION DE VOCABULAIRE SPÉCIFIQUE
- APPLICATION CONCRÈTES

## U3 - CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- ANALYSER LES SITUATIONS AUXQUELLES LES ENTREPRISES SONT CONFRONTÉES
- EXPLOITER UNE BASE DOCUMENTAIRE
- PROPOSER DES SOLUTIONS ARGUMENTÉES
- ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC
- EXPOSER DES ANALYSES ET DES PROPOSITIONS DE MANIÈRE COHÉRENTE

## U41 - DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- ASSURER LA VEILLE INFORMATIONNELLE
- RÉALISER DES ÉTUDES COMMERCIALES
- VENDRE
- ENTRETENIR LA RELATION CLIENT

## U42 - ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- 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
- CONCEPTION ET MISE EN ŒUVRE DE LA COMMUNICATION EXTERNE DE L'UNITÉ COMMERCIALE
- ANALYSER ET SUIVRE L'ACTION COMMERCIALE

## U5 - GESTION OPÉRATIONNELLE

- GÉRER LES OPÉRATIONS COURANTES
- PRÉVOIR ET BUDGÉTISER L'ACTIVITÉ
- ANALYSER LES PERFORMANCES

## U6 - 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

# EVALUATION

	COEFFICIENT	EPREUVE
<b>ENSEIGNEMENT GENERAL</b>		
Culture générale	3	ECRIT 4H
Langue vivante 1 ECRIT	1.5	2H
Langue vivante 1 ORAL	1.5	20 MIN
Culture économique juridique et managériale	3	4H
<b>ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL</b>		
Développement de la Relation Client et vente Conseil	3	ORAL 30 MIN
Animation et Dynamisation de l'offre commerciale	3	ORAL 30 MIN
Gestion Opérationnelle	3	ECRIT 3H
Management de l'équipe commerciale	3	ECRIT 3H

## DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Vendeur en magasin / Magasinier-vendeur / Conseiller de vente / Chargé de clientèle / Conseiller e-commerce ou assistant e-commerce / Employé libre-service / Manager de rayon / Assistant manager

## APRES LE BTS

Possibilité de continuer vers un

### BACHELOR RMCAN BAC+3

Responsable Marketing  
Commercial spécialisé en  
Aquisition Numérique



## Form'Action

103 rue Théodor Mathieu  
PA La Gineste  
12000 RODEZ

contact@form-action.fr - 05 65 68 09 41 - www.form-action.fr