

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Bac +2 | Niveau 5

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS : Être titulaire d'un BAC ou titre de niveau 4 (Eu), admission sur dossier et entretien.

Préinscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com ou www.chalonformation.com

Prochaine rentrée : Septembre 2025



2 ans
de 1100h à 1351h



Campus
Dijon et Chalon



2 jours en
formation



120 crédits

FORMATION EN PRESENTIEL

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer et entretenir la relation client
- Animer et dynamiser une offre commerciale
- Piloter la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale

COMPÉTENCES VISÉES

- 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
- S'adapter à une situation de communication
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

DEBOUCHÉS

SCOLAIRES (Bac +3)

- Bachelor Responsable du Développement Commercial
Campus de Dijon et Chalon
- Licence Gestion des Organisations du CNAM - Campus de Chalon

PROFESSIONNELS

- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Conseiller(ière) de vente et de services
- Vendeur(euse) / conseiller(ière) e-commerce
- Chargé(e) de clientèle / Chargé(e) du service client

Code NSF 312, 310. Code RNCP 38362. Certification professionnelle de niveau 3 (Fr) et de niveau 5 (Eu). Enregistrée au RNCP par arrêté le 15 Octobre 2018 sous l'autorité du Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Certification accessible via le dispositif VAE.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

BLOC 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Vendre dans un contexte omnicanal
Entretenir la relation client

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :
E5 CCF
Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :
Oral : E5 coef 3. Durée : 30min.

BLOC 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Elaborer 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
Evaluer l'action commerciale

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :
E6 CCF
Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :
Oral : E6 coef 3. Durée : 30min.

BLOC 3 : Assurer la gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
Ecrit : E7 coef 3. Durée : 3h.

BLOC 4 : Manager l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :
E8 CCF
Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :

Ecrit : E8 coef 3. Durée : 2h30h.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

BLOC 5 : Culture générale et expression

Communiquer par écrit et oralement
S'informer et se documenter
Être capable de confronter et argumenter ses idées
Synthétiser l'information

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et de professionnalisation :
Ecrit : E1 coef 3. Durée : 3h.

Communication en langue vivante étrangère

Comprendre le contenu de documents écrits en langue étrangère
Produire et interagir à l'écrit
Saisir le contenu d'un message oral en langue étrangère
S'exprimer intelligiblement dans la langue étrangère

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :
E2 Ecrit coef 1,5. Durée : 2h.
E3 CCF oral
Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :
Ecrit : E2 coef 1,5. Durée : 2h.
Oral : E3 coef 1,5. Durée : 20min de préparation, 20min de passage.

BLOC 6 : Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations économiques, juridiques et managériales 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 adaptées aux situations proposées
Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et de professionnalisation :
Ecrit : E4 coef 3. Durée : 4h

Modalités accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

Méthodes mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.



CAMPUS DIJON FORMATION

7 Bd de l'Europe - 21800 Quetigny
03 80 48 99 99
www.dijonformation.com



CAMPUS CHALON FORMATION

8 rue Georges Maugey - 71100 Chalon-sur-Saône
03 85 41 84 54
www.chalonformation.com

