ESC RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



BTS

Management Commercial Opérationnel (MCO)

Campus : **Agen - Villeneuve-sur-Lot**

Rythme : **Alternance sur 24 mois**

Admission : **Niveau 4 (Bac) minimum**

INTRODUCTION

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) prépare les étudiants à prendre la responsabilité d'une unité commerciale, en magasin spécialisé, en grande distribution ou en e-commerce.

Cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires pour gérer la relation client, développer l'activité commerciale, assurer l'approvisionnement et mettre en valeur l'offre de produits et services.

Les apprenants développent également leur capacité à animer et manager une équipe commerciale afin de contribuer à la performance de l'entreprise.
À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est en mesure de piloter tout ou partie d'une unité commerciale et d'en assurer le développement au quotidien.

La formation « BTS Management Commercial Opérationnel » est proposée en alternance.

Diplôme de niveau 5 inscrit au RNCP 38362 – MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE – Enregistré le 01/01/2024

OBJECTIFS

- Prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale
- S'occuper de la relation client
- Animer et dynamiser l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Manager une équipe commerciale

DURÉE

1 350 h. - 2 ans (sept. → juin N+2)

RYTHME

Présentiel
2 j./sem. (lundi et mardi)
+ semaines complètes
25 pers. max.

DATE DE RENTRÉE

Septembre 2026

CONDITIONS D'ADMISSION



- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP
- Réussir les tests et l'entretien de sélection
- Signer un contrat d'apprentissage / professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition, pro-A, VAE)
- Equivalence : diplôme de niveau 5 (Bac +2)
- Passerelles : dispense d'unité pour les épreuves validées dans le cadre de l'ancien diplôme (BTS Management des Unités Commerciales), dispense d'unité pour les épreuves validées en cas de redoublement. Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau 5 ou supérieur sont, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve U1 Culture générale et expression » ainsi que les unités U21 et U22 Communication en langue vivante étrangère. Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale »

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises. Dans le respect du Référentiel BTS Management Commercial Opérationnel, sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des conférences, des rencontres avec des professionnels, un apprentissage de la culture collaborative...

Le CFA est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

1 Bloc de compétences
Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

2 Bloc de compétences
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

3 Bloc de compétences
Assurer la gestion opérationnelle

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

4 Bloc de compétences
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

5 Bloc de compétences
Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- synthétiser des informations : fidélité à la signification des documents, exactitude et précision dans leur compréhension et leur mise en relation, pertinence des choix opérés en fonction du problème posé et de la problématique, cohérence de la production
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communiquer oralement
- S'adapter à la situation : maîtrise des contraintes de temps, de lieu, d'objectifs et d'adaptation au destinataire, choix des moyens d'expression appropriés, prise en compte de l'attitude et des questions du ou des interlocuteurs
- Organiser un message oral : respect du sujet, structure interne du message

6 Bloc de compétences
Langue vivante 1

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction écrites
- Production et interaction orales

Niveau B2 du CECRL pour l'activité langagière suivante :

- Compréhension de l'oral

7 Bloc de compétences
Culture économique, juridique et managériale

L'épreuve vise à évaluer les capacités du candidat à :

- 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 adaptées aux situations proposées
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

ÉVALUATION



- Culture générale et expression - Coeff 3 - écrit de 3h00
- Langue vivante étrangère 1 - Coeff 3 - écrit de 2h00 / oral de 20 min. avec 20 min. de préparations
- Culture économique, juridique et managériale - Coeff 3 - écrit de 4h00
- Développement de la relation client et vente conseil - Coeff 3 - oral de 30 min.
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale - Coeff 3 - oral de 30 min.
- Gestion opérationnelle - Coeff 3 - écrit de 3h00
- Management de l'équipe commerciale - Coeff 3 - écrit de 2h30

POURSUITES D'ÉTUDES

Bac +3 RDC | Bac +3 RCD | Bachelor EGC | Bac +3 RPCOM | Bac +3 CCPPBA

DÉBOUCHÉS

Visual Merchandiser (ROME : B1301)

E-merchandiser (ROME : B1506)

Responsable de drive (ROME : D1509)

Responsable e-commerce (ROME : M1707)

Responsable de secteur / département (ROME : D1509)

FINANCEMENT

- Coût indicatif de la formation contrat d'apprentissage : 7 584€
- Coût indicatif de la formation contrat de professionnalisation : 8 550€
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais de formation n'est à la charge de l'alternant. Seule la CVEC reste due par l'étudiant

Taux de réussite	Taux de réussite	Taux de réussite
64,9 %	62,1 %	53.7 %
2024	2025	2026

Taux de présentation aux examens	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion à 6 mois	Taux de rupture	Taux d'abandon
100 %	45 %	60 %	19 %	10 %

ACCESSIBILITÉ

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

ESC RIVES DE GARONNE
CCI LOT-ET-GARONNE