

BTS MCO

(Management Opérationnel Commercial)

Fiche RNCP 38362

Date de publication : 11/12/2023

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Lien vers la fiche RNCP : Cliquez [ici](#)

PRÉ REQUIS

Etre titulaire d'un titre de niveau IV

S'intéresser au secteur du commerce

MODALITÉS

- Type de contrat : apprentissage
- Durée de la formation : 24 mois
- Rythme d'alternance : 2 jours au lycée, 3 jours en entreprise
- Volume de la formation : 1350 heures

COMPÉTENCES VISÉES

- **Développer la relation client et assurer la vente conseil**
 - Assurer la veille informationnelle
 - Réaliser des études commerciales
 - Vendre
 - Entretenir la relation client
- **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
- **Assurer la gestion opérationnelle**
 - Gérer les opérations courantes
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances
- **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

PROGRAMME

- **Bloc de compétences 1 : développer la relation client et assurer la vente conseil**
 - Assurer la veille informationnelle
 - Réaliser et exploiter des études commerciales

- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- **Bloc de compétences 2 : 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
- **Bloc de compétences 3 : assurer la gestion opérationnelle**
 - Gérer les opérations courantes
 - Prévoir et budgétiser l'activité
 - Analyser les performances
- **Bloc de compétences 4 : 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
- **Culture générale**
 - 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 la situation
 - Organiser un message oral
- **Langue vivante étrangère 1 (Niveau B2 du CECRL)**
 - Compréhension de documents écrits
 - Production écrite
 - Compréhension de l'oral
 - Production et interactions orales
- **Culture économique, juridique et managériale**
 - 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
 - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

ÉPREUVES

Toutes les épreuves sont en contrôle ponctuel en mai de la seconde année sauf les blocs 1, 2 et 4

Culture générale : écrit 3hrs

Anglais : écrit 2hrs + oral 20 minutes

CEJM : écrit 4 hrs

Animation de l'offre commerciale et DRC : CCF au fil de l'eau (blocs 1 et 2)

Management : CCF, 2 oraux en 2^{ème} année

Gestion : écrit 3hrs

CONDITIONS D'ADMISSION

- Pré-requis : être titulaire d'un bac ou d'un titre de niveau IV
- Inscription : s'inscrire sur Parcoursup (de février à septembre) ou sur le site de notre partenaire le CFA SACEF
- **Début de la formation : mi-septembre.**
- Condition : présenter un profil en adéquation avec le projet professionnel retenu
- Processus : assister aux séances de recrutement en ligne et aux ateliers de recherche d'embauche
- Contrat : signer un contrat avant la mi-décembre, soit 3 mois après le début de la formation.

ACCESSIBILITE

- Lieu de formation : Lycée des Petits Champs, 75019
- Métro : Buttes Chaumont (ligne 7bis) ou Pyrénées (ligne 11)
- Accueil handicap : les locaux peuvent accueillir des personnes porteuses de handicap ; contacter la référente handicap : b.letu-montois@cfasacef.fr
<https://cfasacef.fr/le-cfa-sacef/notre-engagement-handicap/>

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle en Cours de Formation (CCF) + évaluation finale
- Mises en situation professionnelles
- Dossiers professionnels
- Evaluation des compétences métier par les maîtres d'apprentissage sur le LEA (Livret Electronique d'Apprentissage) du CFA
- Deux BTS Blancs par an (épreuves écrites et soutenances orales)
- Evaluation ponctuelle formative (devoirs sur table) + évaluation finale (certification en mai de la 2ème année) : une certification partielle est possible, toute note supérieure à 10 constitue un bénéfice durant 5 ans.
- Equivalences : les titulaires des diplômes universitaires de technologie du secteur tertiaire sont dispensés des unités U1 (Culture générale) et U2 (Anglais)

FINANCEMENT

- Coût : la formation est gratuite pour l'apprenti qui perçoit une rémunération. Elle est prise en charge par les OPCO selon la branche professionnelle.

POURCENTAGE DE RÉUSSITE

- 2024 : 91% (10 obtenus sur 11 présentés)
- 2023 : 83.4% (5 obtenus sur 6 présentés)
- 2022 : 46% (5 obtenus sur 11 présentés)
- 2021 : 83.3% (5 obtenus sur 6 présentés)
- 2020 : 67% (4 obtenus sur 6 présentés)
- 2019 : 64% (7 obtenus sur 11 présentés)
- 2018 : 65.4% (17 obtenus sur 26 présentés)

- 2017 : 77.8% (24 obtenus sur 30 présentés)

MÉTHODES UTILISÉES

- Cours en face à face pédagogique, en présentiel et en distanciel en cas de fermeture du Lycée pour cause sanitaire
- Etude de cas
- Ateliers de professionnalisation
- Travaux de groupe
- Suivi pédagogique individualisé
- Accompagnement par un conseiller professionnel du CFA dédié à la formation
- Mise à disposition de ressources pédagogiques en ligne et au CDI
- Questionnaire de positionnement sur le LEA

EMPLOIS CONCERNÉS

- Conseiller de vente ou services
- Vendeur conseil
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

POURSUITES D'ÉTUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.

Exemple(s) de formation(s) possible(s) :

- Responsable de développement commercial
- Responsable de la distribution
- Responsable en marketing, commercialisation et gestion
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention management des activités commerciales

