

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

L'apprenant en BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il 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.



## Durée

Cette formation est réalisée en alternance Centre/Entreprise :

- 1350 heures sur 24 mois
- Alternance 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise puis 3 jours en centre de formation et 2 jours en entreprise



## Date de session

Une rentrée à l'automne (septembre/octobre) pour l'alternance



## Coût de la formation

Apprentissage et Contrat de Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'entreprise / OPCO



## Lieu de la formation

Maison de la Formation  
120 rue du Porteau  
86000 Poitiers



## Contact

Pascale LAVENAC  
plavenac@mdf86.net  
05 49 37 34 33

Voie d'accès :  Alternance  Formation continue  Demandeurs d'emploi  VAE

## Pré-requis

### Pour l'alternance

- Être titulaire d'un Baccalauréat général ou professionnel

## Conditions d'inscription

### Pour l'alternance

- Être âgé de 16 à 30 ans non révolus pour l'apprentissage
- Se préinscrire en ligne
- Satisfaire aux pré-requis et/ ou se présenter à l'entretien de motivation
- L'admission est définitive à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

## Activités professionnelles en entreprise

### Développer la relation client et assurer la vente conseil :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretien de la relation client

### 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
- Mettre en place la communication commerciale
- Evaluer 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
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale



## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



### Validation

Diplôme de niveau européen 5 (BAC+2) délivré par L'éducation nationale

Code RNCP : 34031



### Comment s'inscrire ?



ou

Flashez-moi



<https://net-ypareo.mdf86.net/netypareo/index.php/preinscription>

### Programme et contenu

- E41 Développement de la relation client et vente conseil
- E41 Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- E5 Gestion Opérationnelle
- E6 Management de l'équipe commerciale
- E1 Culture générale et expression
- E2 Communication en langue vivante étrangère
- E3 Culture économique, juridique et managériale

### Nos points forts

- Ateliers Conférences animés par des professionnels
- Participation à des concours commerciaux
- Visites d'entreprises pour immersion au sein du monde professionnel
- Examens blancs organisés avec la participation d'un jury professionnel
- Accompagnement et suivi régulier de la formation en entreprise
- Équipe de formateurs avec expérience professionnelle dans le domaine
- Journée d'intégration

### Débouchés professionnels

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseiller
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon

### Poursuite d'études

- Bachelor RD - Responsable de la Distribution (Réseau NEGOVENTIS)
- Bachelor RDC - Responsable Développement Commercial (Réseau NEGOVENTIS)
- Bachelor RDC BA - Responsable Développement Commercial (Réseau NEGOVENTIS) Option Banque Assurance
- Titre Professionnel NGI (Négociateur Gestionnaire Immobilier)



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre

projet de formation, contactez directement notre référent handicap : [cciv-formation-handicap@mdf86.net](mailto:cciv-formation-handicap@mdf86.net)



CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex  
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : [cciv.formation@mdf86.net](mailto:cciv.formation@mdf86.net)  
N° déclaration d'activité : 54860109086



[www.poitiers.cci.fr/formation](http://www.poitiers.cci.fr/formation)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

**Siège social** : 7 Avenue du Tour de France  
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex  
Tél : 05 49 60 98 00  
SIRET 18860003500144