



## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



### Emplois et secteurs d'activités :

- 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
- Manager d'une unité commerciale de proximité

### Objectifs de la formation :

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

### Compétences à acquérir :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser et développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale

- Evaluer l'action commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer et évaluer les performances de l'équipe commerciale

### Méthodes mobilisées :

- Un enseignement en présentiel
- Des stages
- Des travaux de groupe
- Un suivi individualisé

### Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu (devoirs, exposés, examens blancs, rapports)
- Suivi des stages
- Compétences évaluées sous forme ponctuelle écrite, orale ou Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

### Durée et rythme de la formation :

Formation sur 2 années, de septembre à juin.



### Stage :

La formation comprend des périodes d'immersion en entreprise complétées si nécessaire par des missions professionnelles de préparation et de suivi. La durée est de 14 à 16 semaines réparties sur les deux années.

Le stage peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.

Ces périodes seront les supports à deux épreuves professionnelles du BTS MCO :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

**Modalité d'accès :** Inscription obligatoire sur [Parcoursup](https://parcoursup.fr).

**Pré-requis :** Être titulaire d'un baccalauréat.

**Tarifs :** Vous trouverez les tarifs sur notre site internet : [www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr](http://www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr)



FORMATION CERTIFIÉE  
FRANCE COMPÉTENCES  
CODE RNCP : 38362

## APRÈS LE BTS MCO

### - À Jeanne d'Arc :

- > Licence Droit Économie Gestion - Mention Gestion des Ressources Humaines (DEG/RH)
- > Licence Droit Économie Gestion - Mention Commerce Vente et Marketing (DEG/CVM)
- > Bachelor Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque (CCAB)

### - Université :

- > Licences

### - Écoles de Management

Formation BTS MCO (hebdomadaire) Sous réserve de modification	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	Modalité d'examen
Culture générale et expression	2h	2h	Épreuve écrite
Anglais	3h	3h	Épreuve écrite + CCF* pour l'oral
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h	Épreuve écrite
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h	CCF*
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h	CCF*
Gestion opérationnelle	4h	4h	Épreuve écrite
Management de l'équipe commerciale	4h	4h	CCF*
Langue vivante facultative (espagnol, allemand ou italien)	2h	2h	Épreuve orale

\*CCF : Contrôle en Cours de Formation

Vous trouverez le taux de réussite à l'examen sur notre site internet : [www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr](http://www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr)

**Vous êtes en situation de handicap ?** Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'intégration et de formation.

## SITE DU PARC

37, rue Général de Gaulle  
76310 SAINTE-ADRESSE

### Contact :

Rozenn LE MADEC  
02 35 54 65 69  
[rozenn.lemadec@esja.fr](mailto:rozenn.lemadec@esja.fr)