



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](#).

Pré-requis : Être titulaire d'un baccalauréat.

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



FORMATION CERTIFIÉE
FRANCE COMPÉTENCES
CODE RNCP : 38362

Formation BTS MCO (hebdomadaire) Sous réserve de modification	1 ^{ère} année	2 ^{ème} 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](#)

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

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

SITE DU PARC

37, rue Général de Gaulle
76310 SAINTE-ADRESSE

Contact :

Rozenn LE MADEC
02 35 54 65 69
rozenn.le-madec@esja.fr