

# BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



**TAUX DE RÉUSSITE GLOBAL : 83%**  
**TAUX DE SATISFACTION DU CFA : 88%**  
**TAUX D'INSERTION GLOBAL : 90%**



**2 ANS - RNCP 34031 - NIVEAU 5**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale qui est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et 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 visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO maîtrise par conséquent les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale, utilise ses compétences en communication dans son activité courante et met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information

## BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

- **RNCP34031BC01** - Développer la relation client et assurer la vente conseil
- **RNCP34031BC02** - Animer et dynamiser l'offre commerciale
- **RNCP34031BC03** - Assurer la gestion opérationnelle
- **RNCP34031BC04** - Manager l'équipe commerciale
- **RNCP34031BC05** - Développer une culture générale et expression
- **RNCP34031BC06** - Développer une culture économique, juridique et managériale

## DÉTAILS DE LA FORMATION

- Présence d'un(e) référent(e) handicap et d'un(e) gestionnaire de formation sur site
- Calendrier de formation sur demande
- Intégration à tout moment dans l'année sur étude du dossier
- Individualisation du parcours de formation

## MOYENS TECHNIQUES

- CDI / SELF
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et tenue professionnelle fournis

## TARIFS

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge à 100% par l'OPCO de l'entreprise (Autre statut nous consulter)

## DURÉE DE LA FORMATION

En centre de formation le nombre d'heures total sur 2 ans est de 1350H

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : réponse sous 5 jours maximum  
Modalités : Ci-dessous le QR code ou le lien



**POSTULER SUR NOTRE  
SITE INTERNET**

OU  
[www.cfatrajectoire.fr](http://www.cfatrajectoire.fr)



**POUR PLUS D'INFORMATION  
CONTACTER  
NOTRE RÉFÉRENTE HANDICAP**

[nadege.anseume@cfatrajectoire.fr](mailto:nadege.anseume@cfatrajectoire.fr)  
Tél : 01 30 96 12 35

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

**En présentiel et/ou distanciel**

**Alternance entre théorie et pratique**

**Évaluations en CCF et/ou ponctuelles**

E1 : Culture générale et expression

E2 : Communication en langue vivante étrangère

E3 : Culture économique, juridique et managériale

E4 : Développement de la relation client et vente conseil

et animation, dynamisation de l'offre commerciale

E5 : Gestion opérationnelle

E6 : Management de l'équipe commerciale

## POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence pro Logistique ;
- Licence pro Distribution ;
- Licence pro E-commerce ;
- Licence pro Marketing : Manager Opérationnel ;
- Licence pro Management des points de vente .
- ...

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller de vente et de services ;
- Vendeur/conseiller ;
- Vendeur/conseiller e-commerce ;
- Chargé de clientèle ;
- Chargé du service client ;
- Marchandiseur ;
- ...

## PRÉ-REQUIS

Avoir validé un diplôme de niveau Baccalauréat (ou de niveau 5).

**CFA Trajectoire - UFA Lycée Léopold  
Sédar Senghor - Maignanville**

**Contacts pour une formation :**

01.30.96.12.35

[contacts@cfatrajectoire.fr](mailto:contacts@cfatrajectoire.fr)

[www.cfatrajectoire.fr](http://www.cfatrajectoire.fr)



**Taux d'obtention non disponible, formation récemment développée**

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>

mars 2023