

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Brevet de Technicien Supérieur MCO - Ille-et-Vilaine

CPF

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Infos pratiques

Durée

2 Année(s) dont 1350 Heure(s)
en centre

Rythme en entreprise

3 jours/semaine

Tarif(s)

Alternance : coût de la formation
pris en charge par l'OPCO de
l'entreprise

Programme

Enseignement professionnel

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle, entretenir la relation client dans un contexte omnicanal

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer, adapter en continu l'offre de produits, de services
- Développer les performances de l'espace commercial

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes et prévoir et budgétiser l'activité

Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs

Enseignement général

- Développer sa culture générale et son expression
- Pratiquer une langue vivante étrangère
- Développer une culture économique, juridique et managériale
- Maîtriser les outils digitaux

Options

- Campus de Saint-Malo : Espagnol

Contacts

BRUNET Emilie (Fougères, Bruz)

emilie.brunet@fac-metiers.fr
02.99.05.45.30

DELATOUCHE Sylvie (Saint-Malo)

sylvie.delatouche@fac-metiers.fr 02
99 19 15 38



Les plus

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Réseau d'entreprises : Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Méthodes innovantes : Intervention de Guest(professionnel), participation au concours DCF (dirigeants Commerciaux de France), apprentissage en situation (magasin pédagogique) et hors les murs (sorties immersives)
- Suivi pédagogique : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation
- Mobilité européenne : possibilité de stage en Europe de 2 mois minimum PENDANT la formation, dans le cadre du programme MONA et possibilité de stage de quatre à six mois en Europe dans le cadre du programme ERASMUS+.

Les conditions d'admission

Prérequis

Etre titulaire d'un Baccalauréat

Modalités de recrutement

L'inscription sur Parcoursup constitue l'étape obligatoire pour candidater. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

→ **Niveau d'entrée** : BAC (Niv. 4) ↔ **Niveau de sortie** : BTS, BAC+2 (Niv. 5)

Sessions

Bruz

- De septembre à juin sur 2 ans

Fougères

- De septembre à juin sur 2 ans

Saint-Malo

- De septembre à juin sur 2 ans

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôles réguliers de connaissances, examens blancs, mises en situation pratiques, examen en fin de formation de l'Education nationale ou en contrôle continu sur les deux ans. Pas de certification par blocs de compétences (sauf cas contraire).

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance. Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative. Pédagogie de l'alternance.

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site de Parcoursup :

[Campus de Saint-Malo](#)

- [Campus de Bruz](#)
- [Campus de Javené](#)

Perspectives métiers

Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité. Avec expérience : Chef des ventes, Chef de rayon, Responsable e-commerce, Responsable de drive, Responsable adjoint, Manager de caisses, Manager de rayon(s)

Poursuite d'études

Licence pro métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers : Licence professionnelle

Bachelor Responsable de commerces et de la distribution :

Responsable de développement commercial : Bachelor responsable de développement commercial et du marketing opérationnel

Licence pro e-commerce et marketing numérique : Licence pro Commerce Connecté

Chargé(e) de ressources humaines : Titre Chargé(e) en développement des RH

Nos réseaux, certifications et référence



Nos partenaires



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : BTS management commercial

opérationnel - MINISTRE DE

L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE

Code CPF : 317908

Code RNCP : 38362 - JO du 11-12-2023

Date et mise à jour des informations : 18/06/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr