FACULTÉ DES MÉTIERS

71 %	50 %	50 %	18 %
Taux de réussite aux examens en 2022/23	Taux de poursuite d'études en 2022/23	Taux d'insertion en 2022/23	Taux de rupture en 2022/23

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Brevet de Technicien Supérieur MCO - Morbihan

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.

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 (anglais)
- Développer une culture économique, juridique et managériale
- Maîtriser les outils digitaux

Les plus

- Accompagnement à la recherche d'entreprise (ateliers / coaching). Mises en relation avec nos entreprises partenaires.
- Suivi pédagogique : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation.
- Centre de formation en plein cœur de Lorient, dans le bâtiment historique de la CCI du Morbihan.
- 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+

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

Contacts

LE COROLLER Antoine (Lorient)

antoine.lecoroller@morbihan.cci.fr
02.97.64.04.53

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

Lorient

- De septembre à juin sur 2 ans.

Nos réseaux, certifications et référence

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. 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.

Diplôme obtenu

Attestation de formation

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site de Parcoursup.
Signature d'un contrat en alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) avec une entreprise.

Perspectives métiers

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper les postes suivants : Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manageur adjoint, second de rayon, manageur d'une unité commerciale de proximité.
Avec expérience : Chef des ventes, Chef de rayon, Responsable e-commerce, Responsable de drive, Responsable adjoint, Manageur de caisses, Manageur 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

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : BTS management commercial opérationnel - MINISTERE 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 : 25/07/2025

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