

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

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 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+

Les conditions d'admission

Prérequis

Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 (Bac).

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.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

Perspectives métiers

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper les postes suivants : second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin... animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial... téléconseiller... chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale... manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur... responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché... administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe... Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

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

Master 2 Commerce : Responsable de commerces et de la distribution, Responsable de développement commercial et

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 : 02/06/2025

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