

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

# BTS MCO - Management Commercial Opérationnel



Cette formation de 2 ans en alternance de niveau 5 vous prépare aux professions du commerce et de la vente.

Elle vous offre l'opportunité d'exploiter vos compétences en gestion, animation commerciale et communication, en vous mettant en relation avec la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

La formation BTS MCO ouvre des portes vers une multitude d'entreprises diversifiées, que ce soit dans les secteurs alimentaires ou spécialisés, et se présente comme un tremplin idéal pour une carrière enrichissante et diversifiée.

## Les métiers visés

Suite à l'obtention du BTS vous pourrez travailler comme :

- ✓ Conseiller de vente et de services
- ✓ Vendeur/conseiller
- ✓ Chargé de clientèle
- ✓ Chargé du service client
- ✓ Marchandiseur
- ✓ Manager adjoint
- ✓ Manager d'une unité commerciale de proximité

## SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du BTS MCO peut exercer les secteurs suivants : des secteurs alimentaires ou spécialisés ; unités commerciales d'entreprises de production ; entreprises de commerce électronique ; les entreprises de prestation de services ; des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.



### RYTHME D'ALTERNANCE

2 ans  
3 jours en entreprise ;  
2 jours en formation



### GROUPE

De 5 à 12 personnes



### DURÉE

1350 h sur 24 mois.  
Selon les modalités  
d'évaluation.



### LIEU

Sup'Alternance Provence  
55 avenue du 1<sup>er</sup> Mai  
04100 Manosque

## PRÉREQUIS

Le BTS management commercial opérationnel est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, bac général.

Accès possible avec toute certification de niveau RNCP de niv 4 à la suite de l'entretien de recrutement.

## PRÉREQUIS RELATIONNEL

- Aisance relationnelle et sens du contact
- Capacité à communiquer efficacement
- Écoute active et empathie
- Esprit d'équipe et coopération
- Adaptabilité et diplomatie
- Orientation client et sens du service

## PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'apprentissage :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

## DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

## MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

## TARIFS

**Formation gratuite** en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;  
Nous consulter.

## MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Une formation synchrone en présentiel favorise une véritable interaction entre les participants et le formateur. Cette simultanéité des échanges permet aux apprenants de poser leurs questions en temps réel et d'interagir directement avec le formateur ainsi qu'avec les autres participants, créant ainsi un environnement d'apprentissage dynamique et collaboratif.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

La formation mobilise plusieurs méthodes pédagogiques, dont la pédagogie active. Celle-ci favorise l'acquisition des compétences par l'implication des participants dans un apprentissage coopératif et collectif. Elle inscrit l'apprenant dans une démarche d'action et d'expérimentation, lui permettant de tester ses initiatives en temps réel et de confronter ses hypothèses, seul ou avec les autres. Pour soutenir cette approche, différents dispositifs sont utilisés : études de cas, simulations, jeux de rôle et projets collaboratifs.

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Alternance pédagogique : rythme alterné entre périodes en centre de formation et en entreprise, favorisant la mise en pratique des acquis.
- Positionnement initial : évaluation des compétences à l'entrée en formation et restitution auprès du maître d'apprentissage.
- Suivi individualisé : livret d'apprentissage et de suivi en entreprise, complété par des visites régulières et des séances de tutorat.
- Rencontres tripartites : échanges entre le maître d'apprentissage, le formateur référent et le représentant légal pour assurer la cohérence du parcours.
- Formation en présentiel : animée par une équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant d'une expertise métier et d'une solide expérience en formation professionnelle.
- Approche pédagogique active : capitalisation sur les périodes en entreprise, compléments en centre de formation, pédagogie par objectifs.

- Méthodes variées : travaux de groupe, exposés, mises en situation, études de cas, vidéos, visites d'entreprises.
- Suivi et traçabilité : émargement par demi-journée, questionnaires de satisfaction, évaluations en entreprise.
- Évaluation finale : mémoire et soutenance devant jury.

## OUTILS PEDAGOGIQUES

- **Supports interactifs** : tableau blanc, tableau numérique interactif
- **Équipements audiovisuels** : vidéoprojecteur, diffusion de vidéos pédagogiques
- **Espaces adaptés** : salles de formation équipées pour favoriser l'apprentissage collaboratif

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil ;
- Animer et dynamiser l'offre commerciale ;
- Assurer la gestion opérationnelle ;
- Manager l'équipe commerciale.

## CONTENU DE LA FORMATION

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Management d'équipe
- Gestion de la relation client
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Animation et dynamisation d'une offre

RNCP34031BC01 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

RNCP34031BC02 - Animer et dynamiser l'offre commerciale

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

- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

RNCP34031BC03 - Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

RNCP34031BC04 - Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

## MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation.

Le diplôme est aussi accessible par la VAE.

**Modalité d'évaluation** BTS national à l'issue des deux ans.

Afin d'assurer l'acquisition des compétences nous mettons en place un système d'évaluation qui inclut des contrôles continus, des BTS blancs et une préparation aux oraux.

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

**Suivi en entreprise** par le/la référent(e) accompagne, évalue les compétences acquises par l'apprenant(e) en entreprise, un élément clé du suivi individualisé.

**Les visites en entreprise sont un levier essentiel pour la qualité et le suivi pédagogique**

Les visites en entreprise constituent un outil fondamental dans le cadre des formations en alternance et des parcours professionnalisants. Elles répondent à plusieurs objectifs :

- **Assurer le suivi pédagogique** : elles permettent de vérifier la cohérence entre les activités réalisées en entreprise et les objectifs de formation définis dans le référentiel.
- **Renforcer le lien entre les acteurs** : ces rencontres favorisent la communication entre l'apprenant, le

maître d'apprentissage et le formateur référent, garantissant une coordination efficace.

- **Adapter le parcours** : elles offrent l'opportunité d'identifier les besoins spécifiques de l'apprenant et de mettre en place des actions correctives ou des compléments de formation si nécessaire.
- **Garantir la conformité qualité** : les visites sont un indicateur fort de la démarche Qualiopi, car elles attestent du suivi individualisé et de la traçabilité des apprentissages.
- **Valoriser l'expérience professionnelle** : elles permettent de capitaliser sur les situations vécues en entreprise pour enrichir les apprentissages en centre de formation.

#### Modalités pratiques :

- Planification dès le début du parcours.
- Rencontre tripartite (apprenant, maître d'apprentissage, formateur référent).
- Utilisation du livret d'apprentissage comme support de suivi.
- Compte rendu formalisé pour assurer la traçabilité.

## PASSERELLES ET EQUIVALANCES

Aucun liens et aucune correspondance avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

## VALIDATION PAR BLOCS

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Au sein de notre établissement :

- BACHELOR - Responsable Développement Commercial

- BACHELOR - Responsable de Distribution Omnicanale

#### En dehors :

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

## INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : [referenthandicap@digne.cci.fr](mailto:referenthandicap@digne.cci.fr)

## MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

## LIEU DE FORMATION



### Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

## LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

[RNCP38362 - BTS - Management commercial opérationnel  
\(francecompetences.fr\)](#)

Certification de niv 5 RNCP, permet d'obtenir **120 crédits ECTS**.

## CODE RNCP

RNCP38362

## NOM DU CERTIFICATEUR

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE

## DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

Date de publication de la fiche 11-12-2023  
Date de début des parcours certifiants 01-01-2024  
Date d'échéance de l'enregistrement 31-12-2028  
Date de dernière délivrance possible de la certification  
31-12-2031

## INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



## PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises  
[c.davenet@digne.cci.fr](mailto:c.davenet@digne.cci.fr)  
06 89 34 76 52