



FORMATION

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO) – NIVEAU 5 (équivalent Bac+2)

Code RNCP : 38362

Certificateur : Ministère de l'Éducation nationale et de la
Jeunesse

Certification enregistrée au RNCP jusqu'au 31/12/2028



OBJECTIF :

Prendre en charge la relation client, développer l'activité commerciale, manager une équipe et gérer un point de vente ou une unité commerciale, dans une logique de performance et de satisfaction client.

MODALITÉ DE FORMATION :

Alternance avec un rythme de 2 jours de formation par semaine et 3 jours en entreprise

MOYENS ET MODALITES PEDAGOGIQUES :

Salle équipée (tableau, connexion internet)

Supports pédagogiques numériques et imprimés

Apports théoriques et pratiques

Accompagnement individualisé (suivi en entreprise et tutorat pédagogique)

PREREQUIS, MODALITES D'ACCES & DUREE :

Bac validé

Entretien individuel et test de positionnement

2 ans – Formation hybride (présentiel & distanciel)

Prochaine rentrée : 21 septembre 2026

EQUIVALENCE ET PASSERELLE :

Équivalences : aucune.

Passerelle : dans le cadre d'une demande de passerelle, vous devrez vous rapprocher de l'établissement délivrant le diplôme visé afin de connaître ses conditions d'admission. Notre centre de formation pourra vous accompagner dans cette démarche si vous le souhaitez.

Le BTS MCO permet d'accéder à plusieurs parcours de poursuite d'étude ou de spécialisation :

TP Responsable d'établissement marchand

Bachelor Management de la grande distribution

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

CERTIFICATION ET MODALITES D'EVALUATION :

Évaluation tout au long du parcours de formation : exercices, cas pratiques et mises en situation professionnelles ; travaux pratiques de rédaction et de gestion de dossiers.

Examen final : épreuve écrite, épreuve orale.

Certification délivrée par le Ministère de l'Éducation nationale après validation des 6 blocs de compétences :

Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle

Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale

Modules transversaux : culture générale et expression ; culture économique, juridique et managériale

La validation partielle des blocs est possible. Elle est possible dans la limite de la durée de validité du titre, des informations complémentaires vous seront communiquées par l'équipe pédagogique en fin de parcours.

PROGRAMME :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale

COMPETENCES PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Accueillir, conseiller et accompagner le client tout au long du parcours d'achat
- Mettre en place des actions de merchandising et d'animation commerciale
- Planifier et organiser les activités quotidiennes dans le respect des procédures
- Encadrer, organiser et motiver une équipe de vente

DÉBOUCHÉS :

Manager d'espace commercial

Responsable de magasin

Gérant de magasin

Chef de rayon

ACCESSIBILITE :

Nous nous efforçons d'accueillir les personnes en situation de handicap dans les meilleures conditions possibles. Néanmoins, nos locaux ne permettent pas encore l'accès aux personnes à mobilité réduite (absence d'accès adapté aux fauteuils roulants).

Pour toute question ou besoin d'adaptation, nous vous invitons à nous contacter afin d'envisager des solutions personnalisées.

PRIX DE LA FORMATION :

Nous consulter

CONTACT :

contact@skilloraconseils.fr