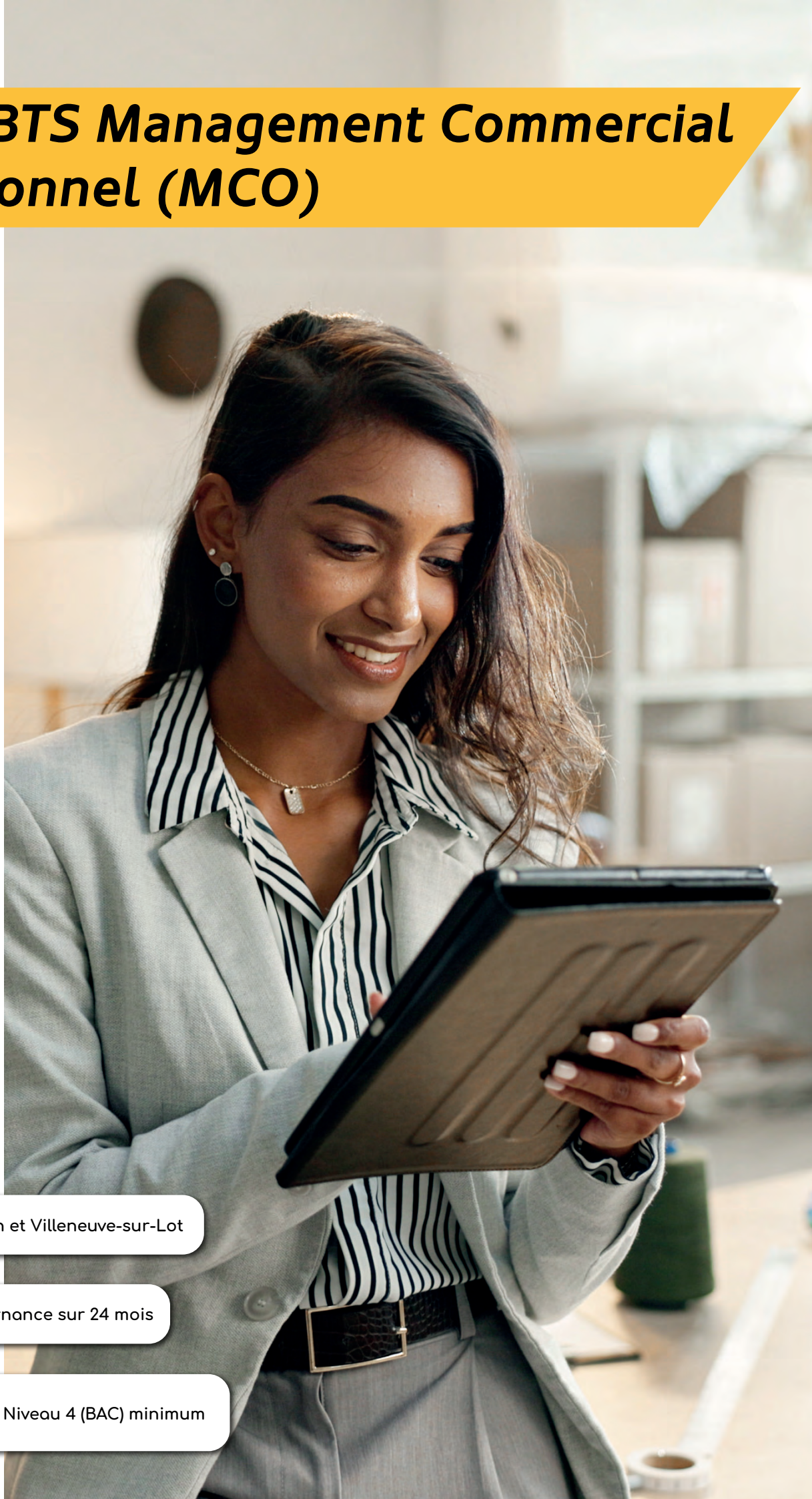
BAC+2 BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)



Campus Agen et Villeneuve-sur-Lot

Rythme Alternance sur 24 mois

Conditions d'admission Niveau 4 (BAC) minimum

Introduction

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) vous permettra de prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale. C'est à dire assurer l'approvisionnement, la relation client, le référencement, l'implantation des produits, ainsi que le management de son équipe commerciale, que ce soit en magasin spécialisé, en grande surface alimentaire et/ou en e-commerce. Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale type magasin spécialisé, grande surface alimentaire ou ecommerce.

Diplôme de niveau 5 inscrit au RNCP 38362 – MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE – Enregistré le 01/01/2024

OBJECTIFS

- Prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale
- S'occuper de la relation client
- Animer et la dynamiser l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Manager une équipe commerciale

Durée et Rythme

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 en contrat d'apprentissage (169 jours).
- Formation accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.
- 2 jours par semaine en formation et quelques semaines complètes sur l'année.
- Formation en présentiel

SUD Business School

Conditions d'admission

• Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.

• Réussir les tests et entretien de sélection.

• Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).

• Equivalence : Diplôme de niveau 5 (Bac+2).

• Passerelles : dispense d'unité pour les épreuves validées dans le cadre de l'ancien diplôme (BTS Management des Unités Commerciales), dispense d'unité pour les épreuves validées en cas de redoublement. Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau 5 ou supérieur sont, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve U1 Culture générale et expression » ainsi que les unités U21 et U22 Communication en langue vivante étrangère. Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale ».

Méthodes pédagogiques

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.
Dans le respect du Référentiel BTS Management Commercial Opérationnel, sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des conférences, des rencontres avec des professionnels, un apprentissage de la culture collaborative, des business game...
Le CFA est doté de 5 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.
A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Bloc 1

Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

Bloc 2

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

Bloc 3

Assurer la gestion opérationnelle

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

Bloc 4

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

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations : fidélité à la signification des documents, exactitude et précision dans leur compréhension et leur mise en relation, pertinence des choix opérés en fonction du problème posé et de la problématique, cohérence de la production
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communiquer oralement
    - S'adapter à la situation : maîtrise des contraintes de temps, de lieu, d'objectifs et d'adaptation au destinataire, choix des moyens d'expression appropriés, prise en compte de l'attitude et des questions du ou des interlocuteurs
    - Organiser un message oral : respect du sujet, structure interne du message

Langue vivante 1

- Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :
  - Compréhension de documents écrits
  - Production et interaction écrites
  - Production et interaction orales
- Niveau B2 du CECRL pour l'activité langagière suivante :
  - Compréhension de l'oral

Culture économique, juridique et managériale

L'épreuve vise à évaluer les capacités du candidat à :
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

Bloc développement durable

- Comprendre les enjeux de transition écologique selon une thématique donnée
- Mettre en œuvre une action impactante au sein de son entreprise

Évaluation

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.
Dans le respect du Référentiel BTS Management Commercial Opérationnel, sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des conférences, des rencontres avec des professionnels, un apprentissage de la culture collaborative, des business game...

Culture générale et expression - Coeff.3 - Ecrit de 4h00
Langue vivante étrangère 1 - Coeff.3 - Ecrit de 2h00 / Oral de 20 min avec 20 min de préparations
Culture économique, juridique et managériale - Coeff.3 - Ecrit de 4h00
Développement de la relation client et vente conseil - Coeff.3 - Oral de 30 min
Animation, dynamisation de l'offre commerciale - Coeff.3 - Oral de 30 min
Gestion opérationnelle - Coeff.3 - Ecrit de 3h00
Management de l'équipe commerciale - Coeff.3 - Ecrit de 2h30
Langue vivante étrangère 2 – Facultatif (différente de celle choisie à l'épreuve obligatoire) - oral de 20 min

Les possibilitées de débouchés

Poursuites détudes

- BAC+3 RDC
- BAC+3 RDO
- BAC+3 CPWEB
- ...

Débouchés

- Visual Merchandiser (ROME : B1301)
- E-merchandiser (ROME : B1506)
- Responsable e-commerce (ROME : M1707)
- Responsable de drive (ROME : D1509)
- Responsable de secteur / département (ROME : D1509)
- Plus d'informations ici ==>>

Financement

• Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 7 584€ par an, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation : 8 550€ par an.

• Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

• Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.

Chiffres Clés

Taux de réussite	2022	2023	2024
	60%	64.9%	64.9%

97% Taux de présentation aux examens	44% Taux de poursuite d'étude	39.2% Taux d'insertion à 6 mois	24% Taux de rupture	12% Taux d'abandon

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.