



BTS Management Commercial Opérationnel

PÉRIODE DE FORMATION Septembre à juin

DURÉE 2 ans

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ U1 Culture générale et expression
- ❖ U21 et U22 LV1 Anglais
- ❖ U3 Culture économique, juridique et managériale

Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ❖ Gérer une relation clientèle dans son intégralité : au contact direct ou indirect de la clientèle, mener des actions pour l'attirer, l'accueillir, la conseiller, la fidéliser et lui vendre des produits ou services en répondant à ses attentes.
- ❖ Assurer l'optimisation d'une démarche commerciale
- ❖ Participer progressivement au management de l'unité commerciale.
- ❖ Manager une équipe
- ❖ Gérer et animer l'offre produits ou services de l'unité commerciale

OBJECTIFS METIER

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 (physique et/ou virtuelle). Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ U41 Développer la relation client et assurer la vente conseil
 - ❖ Assurer la veille informationnelle
 - ❖ Réaliser des études commerciales
 - ❖ Vendre
 - ❖ Entretenir la relation client
- ❖ U42 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
- ❖ U5 Assurer la gestion opérationnelle
 - ❖ Gérer les opérations courantes
 - ❖ Prévoir et budgétiser l'activité
 - ❖ Analyser les performances
- ❖ U6 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

PARTICULARITÉS DU CENTRE

Deux à trois déplacements pour effectuer le suivi en entreprise



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Epreuves écrites et orales selon réglementation examen

Dossier professionnel

Évaluation en situation professionnelle



LIEU DE FORMATION

UFA Saint-Joseph Concarneau
61 rue Bayard
29900 CONCARNEAU



RENSEIGNEMENT

02 98 97 03 13
accueil@stjoseph-stmarc.fr

Mme OLLIVIER



ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



DATE DE MISE A JOUR

Novembre 2025

Tél. 02 22 06 06 13
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes
www.cfa-ecb.fr

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle en atelier /plateaux techniques
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Echanges de pratiques
- ✓ Travaux dirigés
- ✓ Etudes de cas

PREREQUIS ET RECRUTEMENT

PREREQUIS

- ✓ Être âgé(e) de 16 à 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage (15 ans si classe de 3ème validée)
- ✓ Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent (4)

RECRUTEMENT

- ✓ Etude du dossier de candidature avec projet de candidat.
- ✓ Suivi à partir de Parcoursup

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

Deux jours par semaine au centre sur 26 semaines.
Ajustements de 3 jours supplémentaires. 7 semaines entières

1350 heures sur les deux années

PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

Toutes autres formations bac+3 dans le domaine du commerce et marketing

- ✓ Licence Management
- ✓ Licence professionnelle Marketing
- ✓ Bachelor Marketing
- ✓ Bachelor Merchandising et Management Commercial

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur
Management Commercial
Opérationnel

RNCP 38 362

