

BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

PROMEO

Commerce - Achats - Vente

19/01/2026

Public et prérequis

Tout public

Titulaires d'un BAC (STMG, général, professionnel Métiers du commerce et de la vente...) ou tout autre diplôme de niveau 4 (brevet professionnel, titre pro)

RÉFÉRENCE
COAV0013

CODE RNCP
38362

Validation et certification

BTS - Management Commercial Opérationnel

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par le MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE et reconnue par l'Etat. Fiche RNCP n° 38362 enregistrée au JO/BO le 07/11/2018 – codes NSF 310 et 312

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :

RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil

RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle

RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

Préparation à la certification Voltaire

Préparation et passage d'une certification en anglais

CENTRES DE FORMATION
Senlis, Saint-Quentin

DURÉE DE LA FORMATION
2 ans / 180 jours / 1353.75 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Modalités de la formation

Rythme selon les sites : 2 ou 3 jours par semaine en entreprise / 2 ou 3 jours par semaine en centre de formation en moyenne (sites de Saint-Quentin et Senlis) ou 1 semaine en entreprise / 1 semaine en centre de formation en moyenne (site de Soissons)

En présentiel et en distanciel (10%)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : août 2026

Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Passerelles - Métiers - Débouchés

Conseiller(ère) de vente et de services

Vendeur(se)/conseil ou Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce

Chargé(e) de clientèle

Chargé(e) du service client

Marchandiseur / Second de rayon

Manageur adjoint - Manageur d'une unité commerciale de proximité

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen 81,1 % en 2025

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Contenu de la formation

Compétences générales

Culture générale et expression

Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle

Réaliser des études commerciales

Vendre

Entretien la relation client

Animation, dynamisation de 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

Mettre en place la communication commerciale

Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale

Recruter des collaborateurs

Animer l'équipe commerciale

Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Atelier de professionnalisation