BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

Commerce - Achats - Vente

05/12/2025

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)

Validation et certification

BTS - Management Commercial Opérationnel
Certification professionnelle enregistrée au RNCP par le MINISTERE 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

NCP34031BC05 - Développement culture générale et expression
NCP34031BC06 - Développement d'une culture économique, juridique et managériale

Préparation à la certification Voltaire
Préparation et passage d'une certification en anglais

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 (20%)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet
Admission sur dossier et entretien
Accompagnement dans la recherche d'entreprises
Début de la formation : août 2025
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

RÉFÉRENCE
COAV0013

CODE RNCP
38362

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.

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen **82,4 % en 2024**

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 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

Développemet de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Vendre
Entretenir 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