



LA CERTIFICATION

Intitulé	BTS Management Commercial Opérationnel
Code RNCP	RNCP38362
Niveau de qualification	Niveau 5
Codes NSF	310 - Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion ; 312 - Commerce, vente
Formacodes	34054 - Gestion commerciale achats ; 32154 - Encadrement management
Certificateur	Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
Date de début des parcours certifiants	01/01/2024
Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2028
Lien vers la fiche RNCP	Lien

OBJECTIF GÉNÉRAL

Le BTS Management Commercial Opérationnel forme des professionnels capables de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique ou virtuelle.

Le titulaire du diplôme prend en charge la relation client, la vente conseil, l'animation de l'offre commerciale, la gestion opérationnelle et le management de l'équipe commerciale. Il intervient dans un environnement commercial fortement marqué par la digitalisation, l'omnicanalité et l'évolution des parcours d'achat.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS / ACTIVITÉS VISÉES

À l'issue de la formation, l'apprenant doit être capable de contribuer au développement commercial d'une unité commerciale, d'améliorer l'expérience client et de participer à la performance économique de l'activité.

Les activités visées s'organisent autour de quatre domaines :

1. Développer la relation client et assurer la vente conseil

L'apprenant doit être capable de collecter et exploiter l'information commerciale, conseiller le client, vendre, assurer le suivi de la relation client et contribuer à la fidélisation.

2. Animer et dynamiser l'offre commerciale

L'apprenant participe à l'adaptation de l'offre, à l'attractivité de l'espace commercial et à la mise en œuvre des actions de communication et d'animation commerciale.

3. Assurer la gestion opérationnelle

L'apprenant contribue à la gestion quotidienne de l'unité commerciale à l'aide d'indicateurs de performance.

4. Manager l'équipe commerciale

L'apprenant participe à l'organisation du travail, à l'animation de l'équipe commerciale et au suivi des performances individuelles et collectives.

PRÉREQUIS

L'accès à la formation est généralement ouvert aux candidats titulaires d'un baccalauréat ou d'un titre/diplôme de niveau 4.

Les profils suivants peuvent notamment intégrer la formation :

- titulaires d'un baccalauréat technologique, notamment STMG ;
- titulaires d'un baccalauréat professionnel, notamment dans le commerce ou la vente ;
- titulaires d'un baccalauréat général ;
- candidats en reconversion ou en reprise d'études disposant d'un niveau équivalent.

Il est recommandé que le candidat dispose :

- d'un intérêt pour la relation client, la vente et le commerce ;
- de compétences relationnelles et de communication ;
- d'une capacité à travailler en équipe ;
- d'un intérêt pour le management, le marketing et la stratégie commerciale ;
- d'une aisance avec les outils numériques et les environnements digitalisés ;
- de capacités d'organisation, d'autonomie et d'adaptation.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS MCO exerce principalement dans les unités commerciales physiques ou virtuelles : magasins, agences commerciales, sites e-commerce, services commerciaux, entreprises de distribution, entreprises de services ou unités commerciales d'entreprises de production.

Les emplois accessibles dès l'obtention du BTS sont notamment :

- conseiller de vente et de services ;
- vendeur ou conseiller e-commerce ;
- chargé de clientèle ;
- chargé du service client ;
- manager adjoint ;
- manager d'une unité commerciale de proximité ;
- chef des ventes ;
- chef de rayon ;
- responsable de drive ;
- manager de rayon ;
- manager de caisses ;
- responsable de secteur ou de département ;

POURSUITES D'ÉTUDES

Le BTS MCO vise principalement l'insertion professionnelle. Une poursuite d'études est toutefois possible, notamment pour les candidats souhaitant se spécialiser ou accéder à des fonctions d'encadrement.

Les poursuites d'études possibles sont notamment :

- licence professionnelle commerce et distribution ;
- licence professionnelle e-commerce et marketing numérique ;
- licence professionnelle management des activités commerciales ;
- licence professionnelle management et gestion des organisations ;
- licence professionnelle métiers du marketing opérationnel ;
- licence économie-gestion ou sciences de gestion ;
- bachelor commerce, marketing, management, retail ou e-commerce ;
- école de commerce ou de gestion par admissions parallèles.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur une pédagogie professionnalisante, combinant apports théoriques, études de cas, mises en situation et travaux pratiques.

Les moyens pédagogiques mobilisés peuvent comprendre :

- supports de cours et ressources numériques ;
- études de cas commerciales ;
- simulations de vente et jeux de rôle ;
- travaux de groupe ;
- ateliers professionnels ;
- examens blancs ;
- périodes en entreprise.

Les outils utilisés peuvent inclure :

- tableur et outils bureautiques ;
- logiciels de gestion commerciale (EBP / Pennylane) ;
- outils de communication digitale ;
- réseaux sociaux professionnels ou commerciaux ;
- tableaux de bord et indicateurs de performance.

Les situations professionnelles permettent de développer une posture commerciale, managériale et digitale adaptée aux exigences des unités commerciales actuelles.

MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement est assuré par une équipe pédagogique composée de formateurs et/ou enseignants spécialisés dans les domaines de la relation client, de la vente, du marketing, de la gestion commerciale, du management, de la communication, de l'économie-droit-management et des langues vivantes.

L'accompagnement peut comprendre :

- un référent pédagogique chargé du suivi du parcours ;
- des formateurs spécialisés par domaine de compétences ;
- un suivi individualisé de la progression ;
- un accompagnement à la constitution des dossiers professionnels ;
- des entraînements aux épreuves orales et écrites ;
- des échanges réguliers avec le tuteur ou maître d'apprentissage ;

En entreprise, l'apprenant est accompagné par un tuteur ou maître d'apprentissage, qui participe au suivi des missions confiées et au développement des compétences professionnelles attendues.

MODALITÉS D'ACCÈS

L'accès à la formation se fait généralement après étude du dossier du candidat et vérification de la cohérence entre son profil, son niveau et son projet professionnel.

Les voies d'accès possibles sont :

- contrat d'apprentissage ;
- contrat de professionnalisation ;
- formation professionnelle continue ;

La procédure d'admission peut comprendre :

- un dossier de candidature ;
- un entretien de motivation ou de positionnement ;

- une analyse du parcours scolaire ou professionnel ;
- des tests éventuels en expression écrite, calcul, raisonnement ou bureautique ;
- la recherche ou la validation d'une structure d'accueil pour l'alternance.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION

Le suivi de la formation permet de mesurer la progression de l'apprenant, d'identifier les compétences acquises et de mettre en place, si nécessaire, des actions d'accompagnement.

Les modalités de suivi peuvent comprendre :

- feuilles d'émargement ;
- relevés d'assiduité ;
- entretiens de suivi ;
- suivi des travaux réalisés ;
- suivi des situations professionnelles ;
- suivi du document synoptique des situations professionnelles ;
- points réguliers avec le tuteur ou maître d'apprentissage ;
- visites ou échanges avec l'entreprise d'accueil ;
- livret d'apprentissage ou livret de suivi.

L'évaluation en cours de formation repose sur des évaluations régulières permettant de vérifier l'acquisition progressive des connaissances et compétences attendues.

Les modalités d'évaluation peuvent comprendre :

- devoirs surveillés / exercices d'application / études de cas ;
- travaux pratiques sur outils numériques ;
- mises en situation professionnelles ;
- productions écrites ;
- présentations orales ;
- examens blancs ;
- évaluations liées aux situations professionnelles rencontrées en formation ou en entreprise.

MODALITÉS DE PASSAGE DE L'EXAMEN

Épreuve	Unité	Coef.	Modalité principale
E1 - Culture générale et expression	U1	3	Écrit 4 h
E2 - Communication en langue vivante étrangère	U21 / U22	3	Écrit, oral
E3 - Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Écrit 4 h
E41 - Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	Oral 30 min
E42 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	Oral 30 min
E5 - Gestion opérationnelle	U5	3	Écrit 3 h
E6 - Management de l'équipe commerciale	U6	3	Écrit 2 h 30
EF1 - Langue vivante étrangère 2 facultative	UF1	Facultatif	Oral 20 min

BLOCS DE COMPÉTENCES

Code RNCP	Bloc de compétences	Unité
RNCP38362BC01	Développement de la relation client et vente conseil	U41
RNCP38362BC02	Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42
RNCP38362BC03	Gestion opérationnelle	U5
RNCP38362BC04	Management de l'équipe commerciale	U6

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS OU ÉQUIVALENCES

Le référentiel n'indique aucune correspondance avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations.

Elle mentionne toutefois une certification antérieure remplacée :

- RNCP34031 - BTS Management Commercial Opérationnel

Le référentiel prévoit également un tableau de correspondance avec l'ancien BTS Management des Unités Commerciales, défini par l'arrêté du 30 juillet 2003. Ces correspondances concernent principalement les candidats ayant préparé ou présenté l'ancien diplôme et souhaitant faire valoir certains résultats dans le cadre du nouveau référentiel.

MODALITÉS

Période d'inscription

Pour les candidatures directes : Du 1er avril au 30 octobre de chaque année en fonction des formations et des places disponibles.

Pour les candidatures sur PARCOURSUP : Se référer au calendrier de chaque année.

Nous nous engageons à traiter votre dossier dans un délai de 8 jours à compter de votre demande.

Pour toute question ou demande particulière concernant votre inscription, veuillez [nous contacter](#) par téléphone ou par mail.

Financement

Frais pédagogiques :

Le financement de la formation est pris en charge par votre entreprise d'accueil et/ou par l'OPCO de la branche professionnelle à laquelle votre entreprise est rattachée.

Frais d'inscription : 49€ (exonération pour les apprenties.es)

Resteront à votre charge l'achat des livres et des fournitures nécessaires à votre formation.

Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation d'handicap. Et nous mettons tout en œuvre pour vous garantir un accompagnement adapté par un référent handicap.

Nos chiffres pour le BTS MCO :

Taux d'obtention du diplôme 2024/2025 : -

Taux de satisfaction 2024/2025 : -

Statistiques nationales :

Pour la voie scolaire

- 32 % sont en emploi 6 mois après la fin de la formation (tout type d'emploi salarié)
- 44 % sont inscrits en formation (formation supérieure, redoublants, changement de filière)
- 24 % sont dans d'autres cas (recherche d'emploi, à l'étranger, indépendant, etc.)

Pour l'apprentissage

- 34 % sont en emploi 6 mois après la fin de la formation (tout type d'emploi salarié)
- 44 % sont inscrits en formation (formation supérieure, redoublants, changement de filière)
- 22 % sont dans d'autres cas (recherche d'emploi, à l'étranger, indépendant, etc.)

Part des contrats interrompus avant leur terme : 51%

Source : <https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-management-commercial-operationnel>

Pour découvrir d'autres statistiques et indicateurs concernant cette formation, veuillez consulter le lien suivant :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=BTS\\$31213\\$BTS](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=BTS31213BTS)