

-  
commerce  
vente  
marketing  
-

# BTS Management Commercial Opérationnel

BTS MCO (ancien BTS MUC)  
Brevet de Technicien Supérieur  
diplôme de niveau BAC+2



## Accessible en :

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation



## Lieu :

- Arras, Aulnoy-lez-Valenciennes, Calais, Laon, Lens, Saint-Martin-Boulogne, Saint-Omer



## Durée et rythme :

- 2 ans
- rythme selon les établissements



## Contact :

### Arras, Lens

03 21 79 42 42

apprentissage@siadep.com

### Aulnoy-lez-Valenciennes

03 27 51 35 15

contact@tertiaformationccihdf.com

### Calais, Saint-Martin-Boulogne, Saint-Omer

03 21 93 7845

contact@centredeformation.com

### Laon

03 23 27 00 10

cfa@aisne.cci.fr

L'ensemble de nos formations en ligne

[cfa-hautsdefrance.fr](http://cfa-hautsdefrance.fr)



## OBJECTIF

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.

Le titulaire du BTS MCO 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. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

## CAPACITÉS REQUISES

- Dynamisme
- Sens des responsabilités
- Savoir prendre des décisions
- Disponibilité
- Goût du travail en équipe
- Qualités de communication

## DÉBOUCHÉS

- Second chef de rayon
- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiser
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité.

Et à terme :

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manager de caisses
- Manager de rayon(s)
- Manager de la relation client
- Responsable de secteur, de département
- Manager d'une unité commerciale

## ADMISSION

Être titulaire d'un des diplômes suivants :

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme classé ou homologué niveau IV (BAC)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Deux examens blancs par an
- Examen du Brevet de Technicien Supérieur en fin de 2<sup>ème</sup> année

## VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur de niveau BAC+2 (niveau III)

## CONTENU DE LA FORMATION

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression française
- Culture économique et managériale
- Anglais

### BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### UNITÉS FACULTATIVES

- Communication en langue vivante étrangère
- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneuriat

**LES +  
DU CFA**

**+60 formations en  
alternance**

**2400 entreprises  
partenaires**

**+400 formateurs**

**87 % taux de réussite  
aux examens**

**81 % taux d'insertion  
professionnelle**

**+2500 apprentis  
alternants**

### Le Pack Alternance

- infos sur les métiers
- infos sur l'alternance
- accompagnement personnalisé
- techniques de recherche d'emploi
- accès aux offres de nos partenaires

