

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 5 (BAC+2)

RNCP n° : 34031

RNCP34031 - BTS - Management commercial opérationnel -  
France Compétences (francecompetences.fr)

## DURÉE

1 350 heures

## DATES DE LA FORMATION

Du 4/09/2023 au 30/06/2025

## LIEU

30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ETAPLES  
3 AVENUE DU VIEUX MOULIN – 62630 ETAPLES

## MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel.  
Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)  
Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et  
complétude du dossier.

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 10 – Maximum : 30

## ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et accessibles  
aux personnes à mobilité réduite. Adaptation  
pédagogique possible pour les personnes en situation de  
handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

## TARIF DE LA FORMATION

**7 483 €** Le tarif est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.  
Il peut varier selon la convention collective dont dépend  
l'employeur.

*\*La formation est gratuite pour l'alternant. Un complément peut être accordé  
pour les apprenants en situation de handicap.*

## NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION NOUVELLE FORMATION

### Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez :  
D'un self et d'un snack.  
D'ateliers techniques performants et conformes.  
D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressources.  
Gare à proximité <500 mètres

## MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle	Conseiller de vente
Vendeur en magasin	Préparateur de commandes
Hôte de caisse	Attaché commercial
Assistant e-commerce	Développeur commercial
Manager adjoint chef de rayon	

## LIEUX D'EXERCICE

Commerces de proximité, de luxe et utilitaires...  
Supermarchés, hypermarchés  
Grandes surfaces spécialisées

## PUBLIC

Avoir entre 17 et 29 ans révolus. Pas de conditions d'âge pour les  
personnes reconnues travailleurs handicapés.  
Avoir une présentation impeccable, soignée.  
Goût et aptitude pour la relation commerciale

## PRÉREQUIS

Projet professionnel confirmé - Chercher une entreprise d'accueil  
Niveau 4 acquis (BAC/autre équivalent)

**\*Les candidats ajournés peuvent conserver les bénéfices des épreuves dont  
les notes sont égales ou supérieures à 10/20 pendant les 5 sessions suivantes.**

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

La personnalisation de l'offre et de la relation avec la clientèle.  
L'équilibre de l'exploitation et la gestion des ressources humaines de  
l'unité commerciale.  
La maîtrise des technologies de l'information et des connaissances  
en marketing.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux – exercices pratiques et interactifs.  
Assistance informatique en atelier.  
Mises en situations professionnelles et d'examens.  
Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser  
ses savoirs en évitant toute situation d'échec.  
Identification d'un tuteur en entreprise.  
**\*Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire.**

## ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

5 formateurs titulaires d'un master.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de positionnement, évaluation en cours de formation, examens  
blancs, relevés de notes et appréciations, entretien pédagogique  
personnalisé, livret de suivi pédagogique. Date de l'examen : juin  
2025.

## RÉMUNÉRATION APPRENANT

### SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2023

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et +
<b>1<sup>ère</sup> année</b>	<b>27 %</b>	<b>43 %</b>	<b>53 % du SMIC</b> , soit 905,92 € où <b>53 %</b> <b>du SMC</b>	<b>100 % du SMIC ou du SMC</b>
En montant	461,51 €	734,99 €		
<b>2<sup>ème</sup> année</b>	<b>39 %</b>	<b>51 %</b>	<b>61 % du SMIC</b> , soit 1042,66 € où <b>61 %</b> <b>du SMC</b>	
En montant	666,62 €	871,73 €		
<b>3<sup>ème</sup> année</b>	<b>55 %</b>	<b>67 %</b>	<b>78 % du SMIC</b> , soit 1333,24 € où <b>78 %</b> <b>du SMC</b>	
En montant	940,10 €	1145,22 €		

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

- Culture générale et expression
- LV1 Anglais
- Culture Économique Juridique et Managérial
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Informatique commerciale

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

Maîtrise du fonctionnement des différents marchés grâce à la compréhension des facteurs de la croissance économique  
Soutien au dossier professionnel – Examens blancs – Évaluations en cours de formation

## EQUIVALENCES, PASSERELLES, SUITE DE PARCOURS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

**Le BTS MCO peut vous permettre l'accès direct à l'emploi.**

### Poursuite d'études en BAC+3 :

La première voie possible pour un titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** est la poursuite d'études dans l'enseignement supérieur.

### Quelques exemples de licences professionnelles accessibles après un BTS MCO :

- Licence pro Management des points de vente
- Licence pro Gestion et Transaction Immobilière
- Licence pro Banque : Conseiller Gestionnaire de Clientèle
- Licence pro Commercialisation des Produits Culturels
- Licence pro Agroalimentaire et agrofournitures
- Licence pro Technologies de l'Information

### Opter pour un BACHELOR :

Dispensé en école spécialisée, une école supérieure privée, le bachelor est également une bonne option pour décrocher un bac+3 dans le commerce ou la gestion. Voici un ensemble de Bachelors que vous pouvez viser :

- Bachelor Commerce
- Bachelor Communication
- Bachelor Commerce International
- Bachelor E-commerce
- Bachelor Marketing
- Bachelor Management
- Bachelor Vente

### Exemples d'équivalences du BTS MCO :

- Titre pro MUM (Manager d'Unités Marchandes)
- Titre pro NTC (Négociateur Technico-Commercial)



**Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante. Dans ce cadre, on attend de l'apprenant :**

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés, d'organisation et d'autonomie
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

## CONTACTS

### Auréliane HAGNERÉ

Responsable de Centre AREP  
et UFA Saint Joseph

[aureliane.hagnere@escetaples.com](mailto:aureliane.hagnere@escetaples.com)

03.21.94.57.36

### Kévin BAUDE

Formateur Conseil  
Chargé de projet éditorial  
Coordinateur pédagogique en BTS  
[kevin.baude@escetaples.com](mailto:kevin.baude@escetaples.com)

06.67.41.21.20

### Lénaïk RAMET

Assistante administrative et qualité

[lenaik.ramet@escetaples.com](mailto:lenaik.ramet@escetaples.com)

03.21.94.57.36

### Référents HANDICAP

UFA Saint Joseph : [lpsecretariat.ogece@gmail.com](mailto:lpsecretariat.ogece@gmail.com)  
CFA Jean Bosco : [handicap@cfajeanbosco.fr](mailto:handicap@cfajeanbosco.fr)