

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



**Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 5 (BAC+2)**  
**RNCP n° : 34031**

RNCP34031 - BTS - Management commercial opérationnel -  
Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la  
recherche - France Compétences ([francecompetences.fr](http://francecompetences.fr))  
enregistrement le 01/01/2024

## DURÉE

- 1 350H

## DATES DE LA FORMATION

- DU 02/09/2024 AU 08/07/2026

## LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ÉTAPLES/MER
- 3 AVENUE DU VIEUX MOULIN – 62630 ÉTAPLES/MER

## MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel
- Test d'entrée écrit, test de positionnement digital
- 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

- En contrat d'apprentissage 6750 € 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 apprentis en situation de handicap.**

## NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2023

- Taux d'obtention des diplômes formation en alternance : 50%
- Taux de satisfaction stagiaires : 100 %
- Taux de poursuite d'études : 100%
- Taux d'interruption en cours de formation : 6,67%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : 0%
- Taux d'insertion professionnelle dans le métier visé : 0%

### 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 ressource
- Gare à proximité <500 mètres.

## MÉTIERS VISÉS

- Chargé(e) de clientèle
- Vendeur(se) en magasin
- Assistant(e) e-commerce
- Manager adjoint(e) chef de rayon
- Conseiller(e) de vente
- Préparateur(rice) de commandes.

## LIEUX D'EXERCICE

- Commerces de proximité
- Commerces de luxe
- Commerces utilitaires
- Hypermarchés
- Grandes surfaces spécialisées
- Supermarchés.

## PUBLIC

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues travailleurs handicapés, pour les sportifs de haut niveau et pour les repreneurs d'entreprise
- Avoir une présentation impeccable, soignée
- Goût et aptitude pour la relation commerciale.

## PRÉREQUIS

- Projet professionnel confirmé
- Prospecter une entreprise d'accueil
- Niveau 4 acquis (BAC / autre équivalent)
- Avoir le sens de l'adaptation et un bon relationnel

**\*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
- Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec
- Identification d'un maître d'apprentissage en entreprise
- Assistance informatique en atelier
- Mises en situations professionnelles et interactifs et d'examens
- \*Formation en présentiel et distanciel selon situation.**

## ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

- 5 formateurs titulaires d'un master

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Test de positionnement
- Examens blancs
- Livret de suivi pédagogique
- Date de l'examen : mai et juin 2026 .
- Évaluation en cours de formation
- Relevés de notes et appréciations
- Entretien pédagogique personnalisé

## RÉMUNÉRATION APPRENANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2024				
En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et plus
<b>1er année</b>	<b>27%</b>	<b>43%</b>	<b>53% du SMIC</b> soit 936,47 €	<b>100% du SMIC</b> soit 1 766,92 €
En montant	477,07 €	759,79 €		
<b>2ème année</b>	<b>39%</b>	<b>51%</b>	<b>61% du SMIC</b> soit 1 077,82 €	
En montant	689,10 €	901,13 €		
<b>3ème année</b>	<b>55%</b>	<b>67%</b>	<b>78% du SMIC</b> soit 1 378,20 €	
En montant	971,81 €	1 183,84 €		

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

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

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Accompagnement au choix d'orientation
- Ateliers de professionnalisation
- Soutien au dossier professionnel
- Évaluations en cours de formation

## EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS

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

### Poursuivre ses études en BAC+3 après un BTS MCO :

- 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

### Exemple d'équivalence du BTS MCO :

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

### 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 domaine de la gestion

### Voici un ensemble de bachelors que vous pouvez viser :

- Bachelor Chargée de gestion commercial
- Bachelor Commerce
- Bachelor Management
- Bachelor Commerce International
- Bachelor E-commerce
- Bachelor Vente
- Bachelor Marketing
- Bachelor Communication



**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  
Chef de projet éditorial  
Coordinateur pédagogique BTS

[Kevin.baude@escetaples.com](mailto:Kevin.baude@escetaples.com)

06.67.41.21.20

### Lisa EVRARD - Coline CODRON

Assistantes administratives

[lisa.evrard@escetaples.com](mailto:lisa.evrard@escetaples.com)

[coline.codron@escetaples.com](mailto:coline.codron@escetaples.com)

03.21.94.57.36

### Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)

UFA Saint Joseph : [lpsecretariat.ogece@gmail.com](mailto:lpsecretariat.ogece@gmail.com)

CFA Jean Bosco : [handicap@cfajeanbosco.fr](mailto:handicap@cfajeanbosco.fr)