

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



**Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 5 (BAC+2)  
RNCP n° : 38362**

RNCP38362 - 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 100H

## 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

- Le tarif est adaptable selon le montant de la prise en charge de l'OPCO concerné. 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 2023

- Taux d'obtention des diplômes : 25%
- Taux de satisfaction stagiaires : 100%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : 50%

### 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 chef de rayon
- Conseiller(e) de vente
- Préparateur(trice) de commandes.

## LIEUX D'EXERCICE

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

## PUBLIC

- Jeunes de 16 à 25 ans souhaitant acquérir une qualification professionnelle pour compléter leur formation initiale
- Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, inscrits à France Travail
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés
- 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).

**\*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 tuteur en entreprise.

**\*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 CONTRAT PRO EN 2024				
Âge	En % du SMIC	16 - 20 ANS	21 - 25 ans inclus	26 ans et plus
Niveau de départ	BAC PRO Minimum	65%	80%	100% du SMIC soit 1 766,20 €
	En montant	1 236,84 €	1 413,54 €	
	Niveau inférieur	55%	70%	
	En montant	971,81 €	1 236,64 €	

## 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
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Informatique commerciale.

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

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

## 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 Chargé(e) de gestion commerciale
- 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 (Référénte HANDICAP)

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

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