

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)
enregistrement le 01/01/2024

DURÉE

- 1 350H

DATES DE LA FORMATION

- DU 24/08/2026 AU 07/07/2028

LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 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.**

ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

- 5 formateurs titulaires d'un master
- 2 formateurs titulaires d'une licence

NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2025

- Taux d'obtention des diplômes formation en alternance : 14%
- Taux de satisfaction stagiaires : 83%
- Taux de poursuite d'études : 86%
- Taux d'interruption en cours de formation : 31%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : 86%
- Taux d'insertion professionnelle dans le métier visé : 86%

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.

MÉTIER VISÉS

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

***Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.**

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.

Ils reçoivent, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondant.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

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 d'examens
- ***Formation en présentiel et distanciel selon situation.**

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Test de positionnement
- Examens blancs
- Livret de suivi pédagogique
- Date de l'examen : mai et juin 2028.
- Évaluation en cours de formation
- Relevés de notes et appréciations
- Entretien pédagogique personnalisé

RÉMUNÉRATION APPRENANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL NET D'UN APPRENTI EN 2025				
En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et plus
1er année	27%	43%	53% du SMIC soit 943 €	100% du SMIC soit 1 612 €
En montant	486 €	774 €		
2ème année	39%	51%	61% du SMIC soit 1 053 €	
En montant	702 €	913 €		
3ème année	55%	67%	78% du SMIC soit 1 299 €	
En montant	962 €	1 152 €		

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
- 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 Responsable de développement des activités
- 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.hagneré@escetaples.com
03.21.94.57.36

Lisa EVRARD

Chargée de développement et relation
entreprises

Formatrice Référente
lisa.evrard@escetaples.com
03.21.94.57.36

Coline CODRON - Lila LORTHIOS

Assistantes administratives

coline.codron@escetaples.com
lila.lorthios@escetaples.com
03.21.94.57.36

Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)

UFA Saint Joseph : lpsecretariat.ogece@gmail.com
CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr