66 %
de réussite en 2024
(sur 75% de
présentation à l'examen)

# Le BTS MCO

## Management Commercial Opérationnel
(RNCP 38362)



## Objectifs de la formation

Le BTS MCO (niveau 5 : Bac + 2) en alternance vous prépare en 2 ans à :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale
- Mettre en œuvre une politique commerciale en réseau et/ou en unité commerciale digitalisée

## Axes essentiels du programme

**Matières professionnelles :**

**U41** Développement de la relation client et vente conseil
**U42** Animation et dynamisation de l'offre commerciale
**U5** Gestion opérationnelle
**U6** Management de l'équipe commerciale

**Matières générales :**

**U1** Culture générale et expression
**U2** Anglais
**U3** Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Possibilité de dispenses d'unités selon décrets

## Certification visée

La validation du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (RNCP 38362) sera délivrée par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche par arrêté du publié au JO du 07/11/2018—échéance de l'enregistrement 31/12/2028

## Moyens et Outils pédagogiques

Face à face pédagogique en salle banalisée et/ou informatisée en centre de formation

Formation multimodale (organisation en distanciel possible).

Vidéo projecteur, support pédagogique didacticiel, plateforme numérique interne…

Acquisition de compétences techniques en milieu professionnel

## Délai et conditions d'admission

Ouverture des inscriptions le
**20 janvier 2026**
pour une entrée en formation le
**04 septembre 2026**

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (bac ou équivalent).
- Participer à un entretien de positionnement pour faciliter la recherche d'entreprise.
- Être en recherche active d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

*Parcours de formation accessible sur la plateforme Parcoursup*

*Maj le 03/01/2025—AP*

23 rue des Saintes-Maries
CS3421
41034 BLOIS Cedex

**Pour nous contacter :**
02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence-blois.fr

**Pour nous suivre :**

**www.laprovidence-blois.fr**

## Organisation de la formation

**Dates :** du 04 septembre 2026 au 15 mai 2028
**Durée :** 1350 heures sur deux ans
**Rythme :** 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

## Modalités d'évaluation

Évaluations écrites et orales tout au long des deux ans et mise en situation de 3 BTS blancs.
Épreuves finales ponctuelles orales et écrites selon le référentiel du BTS.

## Accessibilité particulière

Des dispositions en matière d'accessibilité au bâtiment et à la formation sont mises en œuvre selon la réglementation et les normes pour les personnes à mobilité réduite et en situation de handicap (moyens humains et matériels adaptés)

## Débouchés professionnels

Les titulaires du BTS MCO exercent leur activité professionnelle comme :

- conseiller de vente et de services ;
- vendeur/conseiller e-commerce ;
- chargé de clientèle ; chargé du service client ;
- marchandiseur ;
- manager adjoint ; second de rayon ;
- manageur d'une unité commerciale de proximité.

**Avec expérience** :

- 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 ;

## Financement

Cette formation est financée par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de votre employeur selon leur grille de prise en charge. Aucun frais supplémentaire pour l'alternant.

## Poursuites d'études

- Licence professionnelle
- École de Commerce

## Lieu de la formation

Blois

## Les +

Une **équipe pédagogique** à l'écoute des apprenants, assure :

- un **accompagnement** personnalisé pour lever les freins et permettre le bien être en formation
- des **conseils et une orientation** de l'apprenant selon ses problématiques
- un **tutorat** individualisé pour favoriser la réussite de tous
- **Des rencontres régulières** avec des intervenants professionnels (entretiens, tables-rondes, visites d'entreprises, stages) rendent possible **l'échange de pratiques**
- **Une coopération** entre les partenaires professionnels, les acteurs territoriaux et les entreprises du secteur favorise l'accès à la formation et à l'emploi.

**Dates des portes ouvertes :**

| | |
|---|---|
| Janvier 2026 | 17h à 20h |
| Février 2026 | 09h à 12h |
| Mars 2026 | 17h à 20h |
| Mai 2026 | 09h à 12h |

**Indicateurs de résultats en contrat d'apprentissage et de professionnalisation session 2022-2024**

**Effectif entrant :**
9 alternants (9 contrats d'apprentissage)

**Taux abandon** :

- 11% d'abandon en 1ère année :
  (1 contrat d'apprentissage)
  - Rupture d'un commun accord : 11%
- 11% d'abandon en 2ème année
  (1 contrat d'apprentissage)
  - Rupture d'un commun accord : 11%

**Situation post BTS :**
50% en poursuite d'étude ,
**83% en emploi et dans le métier visé**
**soit une valeur ajoutée de l'établissement de +13 points**

Pour les apprenants en contrat d'apprentissage, les taux d'obtention du diplôme, de poursuites d'études, d'insertion professionnelle et d'interruption de la formation seront disponibles sur www.inserjeunes.education.gouv.fr à compter de décembre 2022.

Campus La Providence
23 rue des Saintes-Maries
CS3421
41034 BLOIS Cedex

**Pour nous contacter :**
02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence-blois.fr

**Pour nous suivre :**

**www.laprovidence-blois.fr**

# Le BTS MCO

## Management Commercial Opérationnel
(RNCP 38362)

## Programme de formation

### Enseignement professionnel

**U4 - Développement de la relation client et vente conseil**
- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil
- Suivi de la relation client - Suivi de la qualité de services
- Fidélisation de la clientèle - Développement de clientèle

**U5- Animation et dynamisation de l'offre commerciale**
- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et services
- Agencement de l'espace commercial
- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

**U6 - Gestion opérationnelle**
- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- Gestion des stocks
- Suivi des règlements
- Élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances
- Mise en œuvre du reporting

**U7 - Management de l'équipe commerciale**
- Évaluation des besoins en personnel

### Enseignement général

**U11- Culture générale et expression :**
- Lecture, analyse de documents
- Restitution de l'information
- Synthèse de documents
- Texte argumentatif ou écriture personnelle

**U12 - Anglais :**
Thèmes abordés :
- Les entreprises
- Le travail
- La consommation
- La distribution
- L'environnement
- L'Union Européenne
- Marketing

**U3 - Culture économique, juridique et managériale (CEJM) :**
- Analyse d'une problématique de gestion d'entreprise et apports de solutions

## Passerelles et correspondances

Aucune correspondance
Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau III ou supérieur seront, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve U1 Culture générale et expression » ainsi que les unités U21 et U22 Communication en langue vivante étrangère.
Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale » définie par l'arrêté du 15 février 2018 (publié au JO du 6 mars 2018).

**Les + :**
- La sensibilisation aux principes de développement durable dans le secteur professionnel visé
- Participation à des projets et des évènements du campus

23 rue des Saintes-Maries
CS3421
41034 BLOIS Cedex

**Pour nous contacter :**
02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence-blois.fr

**Pour nous suivre :**

**www.laprovidence-blois.fr**