



# BTS

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme d'État - niveau 5 (EU) **RNCP N°38362**

Commerce, management, stratégie : le BTS MCO t'ouvre toutes les portes

Il prend en charge la globalité de la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale, dans un contexte omnicanal et digitalisé qui lui impose un recours permanent aux outils numériques. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de l'équipe commerciale.

### Suivi et évaluation de votre formation

Évaluation tout au long de la formation : séquences pédagogiques basées sur des mises en situation, cours en face à face pédagogique, TD, entraînement aux épreuves de l'examen et e-learning (environ 10%)

Suivi de la présence en formation par émargement numérique.

Diplôme certifié, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles n° 38362

### Poursuites d'études

BAC +3 Chargé.e du Développement Commercial  
BAC +3 Chargé.e de Communication  
BAC +3 Chargé.e de Missions RH

Débouchés :

Vendeur.euse/conseil, Chargé.e de clientèle, Second de rayon, Manager adjoint, Responsable de secteur ou département, Chef.fe de rayon, Chef.fe des ventes

**25 Places disponibles**

es gm & PRO  
FORMAT  
PIGIÈR

Établissement d'enseignement supérieur privé à vocation professionnelle

**DURÉE ET RYTHME / 2 ANS**  
**FORMATION EN ALTERNANCE**

**1350H de formation**  
**Lundi, Mardi en formation,**  
**le reste de la semaine en**  
**entreprise**

**MOYENS TECHNIQUES  
ET PÉDAGOGIQUES**

- Formateurs issus du monde  
professionnel avec une forte  
expérience d'animation  
pédagogique

- Accès à nos plates-formes  
pédagogiques

- Microsoft 365

**LES MODALITÉS  
D'ADMISSION**

**Pré-requis : Être titulaire d'un  
diplôme ou d'un titre de niveau 4  
(Baccalauréat ou équivalent)**  
**Modalités d'accès : Tests en ligne  
et entretien individuel, admissibi-  
lité sous 7 jours**

**Pas de frais d'inscription**

**Coût alternance : Pris en charge  
par les OPCO**

**Pas de frais pédagogiques**

**Frais annexes en cas de mobilité à  
l'international**

**LA PÉRIODE EN  
ENTREPRISE**

**La formation théorique est com-  
plétée par la présence constante  
en entreprise, sous la forme d'un  
contrat d'apprentissage, qui  
permet de mettre en application  
les capacités acquises en cours  
et de les confronter à la réalité du  
terrain.**

**63%**  
**de réussite**  
**en 2025**



## PROGRAMME & VALIDATION DE LA FORMATION

### DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

• Développement de la relation commerciale, vente et conseil client • Fidélisation • Veille informationnelle • Études commerciales

### GESTION OPÉRATIONNELLE DE L'OFFRE COMMERCIALE

• Élaboration et suivi du budget • Analyse des performances • Gestion des opérations courantes • Stocks et approvisionnements • Suivi des règlements et trésorerie • Reporting • Choix d'investissements • Études de rentabilité

### MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

• Planification du travail • Recrutement • Communication • Gestion des conflits • Évaluation des performances • Conduite de réunions et d'entretiens

### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux : relations dans l'entreprise et à l'extérieur, relations avec la clientèle ou la hiérarchie. Le but est aussi d'améliorer l'expression écrite et orale, de façon à rendre les candidats capables de rédiger rapports et notes de synthèse, et de faire des exposés sur des sujets d'actualité

### ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

• Évaluation et adaptation de l'offre produits • Organisation de l'espace commercial • Optimisation de l'offre • Gestion des animations commerciales et opérations de promotion • Communication commerciale

### SAVOIRS ASSOCIÉS

• Marketing • Communication • Techniques de vente • Management • Gestion commerciale • Statistiques • Savoirs technologiques/web

### LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Compréhension écrite de documents en lien avec le domaine professionnel. Compréhension orale. Expression orale en continu ou en interaction. Évaluation du niveau B2 des activités langagières à l'oral.

### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

L'intégration de l'entreprise dans son environnement. La régulation de l'activité économique. L'organisation de l'activité de l'entreprise. L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise. Les mutations du travail. Les choix stratégiques de l'entreprise

| ÉVALUATION                                                                                                                      | FORME           | DURÉE                   | COEFF.     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------|------------|
| Culture générale et expression                                                                                                  | Écrite          | 3h                      | 3          |
| Communication en langue vivante étrangère                                                                                       | Écrite et orale | 2h<br>20min + 20min     | 1,5<br>1,5 |
| Culture économique, juridique et managériale                                                                                    | Écrite          | 4h                      | 3          |
| - Développement de la relation client et vente conseil<br>- Animation et dynamisation de l'offre commerciale                    | Orale<br>Orale  | 30 min<br>30 min        | 3<br>3     |
| Gestion opérationnelle                                                                                                          | Écrite          | 3h                      | 3          |
| Management de l'équipe commerciale                                                                                              | Écrite          | 2h30                    | 3          |
| Épreuves facultatives :<br>EF1 : Communication Langue Vivante Étrangère 2<br>EF2 : Engagement étudiant<br>EF3 : Entrepreneuriat | Orale           | 20min<br>20min<br>20min | -          |

Pour valider le diplôme la moyenne générale doit être de 10.

Examens répartis entre juin et septembre de chaque année scolaire.  
Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce diplôme est également accessible par la voie de la VAE.  
[www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

**SUIS-NOUS  
SUR NOS RÉSEAUX**



**03 89 66 09 01**

**admission@esgmformation.com**  
**14 rue Gustave Hirn - 68200 MULHOUSE**

**CANDIDATE ICI**



**[www.esgmformation.com](http://www.esgmformation.com)**