



BTS MCO

BAC +2

RNCP 38362

BTS MCO

**Management
commercial
opérationnel**

Le commerce, le management et l'action vous motivent ?

Avec un BTS MCO, vous devenez **un acteur clé** de la performance commerciale. Vous **dynamisez** les ventes, **motivez** une équipe, **gérez les opérations** au quotidien et **participez à la stratégie** globale de l'établissement. En magasin, agence, start up, en ligne ou sur le terrain, vous faites vivre l'expérience client et contribuez à **la réussite de l'entreprise**.



BTS MCO Management commercial opérationnel - BAC +2

Pré requis

- ✓ Être titulaire du baccalauréat ou d'un titre de niveau 4
- 📄 La sélection s'effectue sur dossier et entretien de recrutement.

Contact ↩

contact@cfa-laprovidence.fr

Infos Pratiques

- 🕒 **Durée**
24 mois de formation
- 📅 **Rythme**
2 jours au CFA et 3 jours en entreprise
- 💰 **Coût de la formation**
les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO dont relève l'entreprise
- 📍 **Lieu**
CFA la Providence, 34 rue de la Croix Desilles - 35400 Saint-Malo
- 🕒 **Début de formation :**
septembre 2026

Profil

Toute personne ayant :

- Intérêt pour le commerce, vente, marketing opérationnel et relation client
- Aisance relationnelle et sens du service
- Goût pour les défis et les objectifs commerciaux
- Curiosité pour les nouvelles tendances de consommation et le digital
- Capacité à évoluer dans des environnements exigeants et parfois à rythme soutenu
- Bon niveau d'expression écrite et orale, en français et en langues étrangères
- Ouverture à l'environnement économique et aux enjeux de gestion
- Capacité à s'adapter rapidement aux situations commerciales et aux outils numériques

Activités visées

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Gérer opérationnellement les budgets, approvisionnements, stocks
- Manager l'équipe commerciale

Blocs de compétences

1. Maîtrise de la relation client en face à face et à distance
2. Analyse des besoins et comportements d'achat pour adapter les techniques de vente et de conseil
3. Mise en œuvre de stratégies commerciales à court et moyen terme pour développer l'activité
4. Valorisation et la dynamisation de l'offre (merchandising, opérations promotionnelles, actions événementielles)
5. Gestion des approvisionnements et des stocks
6. Exploitation des indicateurs commerciaux et financiers pour piloter la performance de l'unité commerciale
7. Maîtrise des outils numériques et des canaux digitaux pour soutenir la vente, la communication et la gestion
8. Organisation et la coordination d'une équipe commerciale, dans le respect des objectifs fixés

Emplois visés/débouchés

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/conseil,
- Vendeur/conseiller e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,
- Manageur adjoint,
- Second de rayon,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité.

Contenu de la formation

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM)
-

Enseignements professionnels

- Relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Numérique et e-commerce
- Management de l'équipe commerciale

Les poursuites d'études

Diplômes de bac + 3 : licence professionnelle dans les domaines du commerce - vente - distribution, du management - marketing - E commerce voire sur des L3 type AES, Économie-Gestion, ...

Méthodes pédagogiques

Pédagogie de l'alternance. Cours magistraux, travaux en groupe, exercices d'application, apports théoriques et méthodologiques, pédagogie active et participative.

Moyens techniques

Salle de classe spécialisée équipée, classes mobiles, espace de coworking dédié, connexion wifi...

Profil des formateurs

Tous les formateurs ont une expérience significative. Leurs compétences d'animation sont validées par notre direction pédagogique.

Modalités d'évaluation

En conformité avec le référentiel du BTS MCO : épreuves ponctuelles écrites et orales, et dossiers à réaliser à présenter au jury lors de l'examen.




Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter Delphine Marchand Ricoul référente handicap à l'adresse mail suivante : referent.handicap@cfa-laprovidence.fr afin d'étudier ensemble les possibilités d'accompagnement.



 CFA La Providence
34 rue de la Croix Desilles
35400 Saint-Malo

 09 72 16 42 03

 contact@cfa-laprovidence.fr

