



# BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL  
OPERATIONNEL

Mise à jour le 05.08.2022



BAC+2  
NIVEAU III

# BTS MCO

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Formation accessible en contrat de  
professionnalisation, contrat d'apprentissage,  
VAE, CPF, CIF



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

« La certification qualité a été délivrée au

Titre des catégories d'actions suivantes :

Actions de formation

Actions de formation par apprentissage »

## UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

### OBJECTIF

Acquérir les compétences et  
savoir-faire professionnels pour  
prendre la responsabilité de  
tout ou partie d'une unité  
commerciale

### PRÉREQUIS

**NIVEAU : BAC**

Baccalauréat général,  
technologique, professionnel

**Modalités d'Admission :**

Sur dossier de candidature

Entretien individuel de  
motivation

Test de culture fit

### ORGANISATION

Durée : 24 mois

Volume horaire : 1100 heures

Rythme alternance : 2 jours

formation / 3 jours entreprise

### TARIFS TTC

FC 3800 €/an

CP 10.98 €/heure \*

\* Selon prise en charge OPCO

### U1 Culture générale et expression

97 h

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question
- Communiquer oralement : savoir s'adapter à la situation et organiser un message oral

### U2 Communication en langue vivante étrangère

120 h

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite : rédaction de courriers commerciaux en langues étrangères
- Compréhension de l'oral : étude du vocabulaire commercial usuel et du vocabulaire économique
- Production et interactions orales

### U3 Culture économique, juridique et managériale

160 h

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions en mobilisant des notions économiques, juridiques, ou managériales
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions argumentées
- Les fonctions économiques et les relations économiques internationales avec une approche méthodologique

## U41 Développement de la relation client

208 h

- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

## U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale

208 h

- Le cadre économique, légal et réglementaire
- Le marché
- Elaborer l'offre de produits et services
- Organiser et agencer l'espace commercial
- Développer les performances commerciales
- La communication de l'unité commerciale
- Evaluer l'action commerciales

## U5 Gestion opérationnelle

160 h

- Assurer la gestion opérationnelle
- Gérer les opérations courantes : suivi règlements, achats, stocks, approvisionnements ...
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

## U6 Management de l'équipe commerciale

147 h

- Manager l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale



### DÉBOUCHÉS

Après ces études, vous pouvez en fonction de la taille et de la nature de l'entreprise, exercer des métiers diversifiés :

- Assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, marchandiseur
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale

Avec de l'expérience, vous pouvez évoluer vers les métiers de :

- Chef des ventes, Chef de rayon, Chef de secteur, Responsable e-commerce, Directeur de magasin,
- Manager de rayon, Responsable de clientèle, Responsable logistique...

### CONTACTS\*

BUGLIARELLI Jerome 06 65 43 96 38 [jeromeb@cesamesup.fr](mailto:jeromeb@cesamesup.fr)  
VALDENNAIRE Théa 07 60 98 91 78 [theav@cesamesup.fr](mailto:theav@cesamesup.fr)  
PREAP Douvina 06 67 07 38 58 [dpreap@cesamesup.fr](mailto:dpreap@cesamesup.fr)  
ALGUACIL Melissa 06 68 69 11 54 [malguacil@cesamesup.fr](mailto:malguacil@cesamesup.fr)

## CANDIDATURE

De Mars à Octobre

Pour plus d'informations  
consultez

[www.cesamesup.fr](http://www.cesamesup.fr)  
ou contactez nous pour vous  
inscrire\*

**Réunion d'Information et de  
Recrutement tous les  
Mercredis Après-midi.**

## MODALITÉS D'EVALUATION

Contrôles en cours de  
formation  
Examens blancs  
Examens finaux

**Référente Handicap :**  
*Constance LUCAS*



## **CENTRE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR D'ADMINISTRATION ET DE MANAGEMENT DES ENTREPRISES**

1350 Avenue Albert Einstein  
34000 Montpellier

Tram ligne 1 Direction Odysseum -  
Arrêt place de France et Bus 9b  
direction Place de France – Arrêt  
Evariste Galois.

**Standard : 09 83 45 42 47**

**[WWW.CESAMESUP.FR](http://WWW.CESAMESUP.FR)**