

# BTS Management commercial opérationnel (MCO)

Formation sur-mesure

NIVEAU À L'ISSUE DE LA FORMATION	PRÉPARATION	DATES D'INSCRIPTION	PRÉREQUIS	PÉRIODE D'EXAMEN
Niveau 5 (bac + 2)	Classe complète (1 <sup>re</sup> puis 2 <sup>e</sup> année)	Du 4 juillet 2023 au 31 mars 2024	Avoir un diplôme de niveau 4 (bac)	Mai - Juin Septembre



## Devenez manager d'unités commerciales

La préparation au BTS MCO vous permet de développer des compétences indispensables à l'exercice du métier :

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale ;
- Permettre à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services au sein de l'unité commerciale ;
- 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, dans un contexte d'activités commerciales digitalisées ;
- Disposer d'une solide culture économique, juridique et managériale nécessaire à la compréhension des enjeux et des défis auxquels doivent répondre les entreprises.

## Une formation 100% en ligne

La préparation se déroule en ligne sur une plateforme accessible via [cned.fr](http://cned.fr), à l'aide d'un identifiant personnel et confidentiel remis dès validation de l'inscription.

## Un accompagnement individualisé et permanent

Experts de leur domaine, les enseignants vous assurent un suivi personnalisé tout au long de votre formation : tutorat par discipline, correction des devoirs, suivi de stage, etc.

Vous pouvez également interagir avec la communauté d'apprenants du BTS MCO par le biais du forum d'échange.

## 14 à 16 semaines de stage pour découvrir le métier

Les périodes de stage se déroulent dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs).

Les stages ont pour objectifs de vous permettre d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail.

À savoir : Les stages en milieu professionnel sont le support des sous épreuves d'examen Développement de la relation client et vente conseil (E41) et Animation et dynamisation de l'offre commerciale (E42).

# Programme de formation

Le brevet de technicien supérieur (BTS) est un diplôme national de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

Le programme de formation du BTS MCO se compose de blocs d'enseignement correspondant aux épreuves de l'examen. Il est conforme au référentiel en vigueur.

## ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET PROFESSIONNELS

ÉPREUVES D'EXAMEN ET UNITÉS CNED	CONTENU ET OBJECTIFS DE LA FORMATION
<b>E1 : Culture générale et expression</b>	
U1 : Culture générale et expression	<ul style="list-style-type: none"><li>- S'informer et communiquer</li><li>- Être un lecteur</li><li>- Lire un document iconographique</li><li>- Écrire pour le BTS</li><li>- Se préparer à la vie professionnelle</li><li>- Étude des thèmes 1 et 2 du programme national</li><li>- Aborder les exercices de l'épreuve de culture générale à partir d'un sujet type sur le thème</li></ul>
<b>E2 : Langue vivante étrangère 1</b>	
U2 : Anglais	<p>Le niveau requis du référentiel de ce BTS est le B2 du CECRL*.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Test de niveau en 5 parties : grammaire, vocabulaire, phrases types, compréhension à l'audition, compréhension à la lecture</li><li>- Modules de vocabulaire, grammaire prononciation, argumentation, actualités en langue générale</li></ul>
<b>E3 : Culture économique, juridique et managériale</b>	
U3 : Culture économique, juridique et managériale	<ul style="list-style-type: none"><li>- Découvrir l'intégration de l'entreprise dans son environnement</li><li>- Comprendre la régulation de l'activité économique</li><li>- Connaître l'organisation de l'activité de l'entreprise</li><li>- Mesurer l'impact du numérique sur la vie de l'entreprise</li><li>- Prévoir les principales évolutions du marché du travail</li><li>- Mesurer l'impact des mutations du travail sur l'emploi et les conditions de travail</li><li>- Accompagner les choix stratégiques de l'entreprise</li></ul>
<b>E4 : Développement de la relation client et vente conseil, et Animation, dynamisation de l'offre commerciale</b>	
U41 : Bloc de compétences 1 Développer la relation client et la vente conseil	<ul style="list-style-type: none"><li>- Assurer la veille informationnelle</li><li>- Réaliser des études commerciales</li><li>- Vendre</li><li>- Entretien la relation client</li><li>- Connaître les facteurs d'influence de l'achat</li><li>- Maîtriser la vente et le conseil client dans un contexte d'achat omnicanal</li><li>- Organiser le marketing après-vente et la fidélisation</li><li>- Évaluer le capital client</li></ul>
U42 : Bloc de compétences 2 Animer et dynamiser l'offre commerciale	<ul style="list-style-type: none"><li>- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services</li><li>- Organiser l'espace commercial</li><li>- Développer les performances de l'espace commercial</li><li>- Entretien les relations producteurs/distributeurs</li><li>- S'approprier l'animation commerciale et les actions promotionnelles</li><li>- Piloter la communication de l'unité commerciale</li><li>- Évaluer l'action commerciale</li></ul>
<b>E5 : Gestion opérationnelle</b>	
U5 : Bloc de compétences 3 Assurer la gestion opérationnelle	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gérer les opérations courantes</li><li>- Prévoir et budgétiser l'activité</li><li>- Analyser les performances</li><li>- Fixer les objectifs commerciale</li><li>- Élaborer les budgets</li></ul>
<b>E6 : Management de l'équipe commerciale</b>	
U6 : Bloc de compétences 4 Manager l'équipe commerciale	<ul style="list-style-type: none"><li>- Recruter des collaborateurs</li><li>- Évaluer les performances et former l'équipe commerciale</li><li>- Organiser le travail</li><li>- Animer l'équipe commerciale</li></ul>

\* Cadre européen commun de référence pour les langues

# Modalités de formation

## 1<sup>re</sup> année de BTS

MATIÈRES DE 1 <sup>RE</sup> ANNÉE BTS MCO	NOMBRE D'HEURES	FORMATION EN 1 AN	FORMATION EN 2 ANS	
			1 <sup>RE</sup> ANNÉE	2 <sup>E</sup> ANNÉE
Culture générale et expression	60	X	X	
Anglais	90	X		X
Culture économique, juridique et managériale	120	X	X	
Développer la relation client et la vente conseil	150	X		X
Animer et dynamiser l'offre commerciale	150	X		X
Assurer la gestion opérationnelle	90	X	X	
Manager l'équipe commerciale	90	X	X	
<b>TOTAL</b>	<b>750 H</b>	<b>750 H</b>	<b>360 H</b>	<b>390 H</b>

La durée du stage en BTS 1 est de 7 semaines.



Dans le cadre d'une formation de BTS 1 sur deux ans, cette période de stage doit se dérouler, de préférence, au cours de la 2<sup>e</sup> année d'étalement.

## 2<sup>e</sup> année de BTS

MATIÈRES DE 2 <sup>E</sup> ANNÉE BTS MCO	NOMBRE D'HEURES	FORMATION EN 1 AN	FORMATION EN 2 ANS	
			1 <sup>RE</sup> ANNÉE	2 <sup>E</sup> ANNÉE
Culture générale et expression	60	X		X
Anglais	90	X	X	
Culture économique, juridique et managériale	120	X	X	
Développer la relation client et la vente conseil	135	X		X
Animer et dynamiser l'offre commerciale	135	X		X
Assurer la gestion opérationnelle	105	X		
Manager l'équipe commerciale	105	X		
<b>TOTAL</b>	<b>750 H</b>	<b>750 H</b>	<b>420 H</b>	<b>330 H</b>

La durée du stage en BTS 2 est de 7 semaines.



Dans le cadre d'une formation de BTS 2 sur deux ans, cette période de stage doit se dérouler, de préférence, au cours de la 2<sup>e</sup> année d'étalement.