

# BTS MCO

## Management Commercial Opérationnel

TITRE RNCP



Niveau 5



De septembre  
à juin



2 jours  
à l'école



3 jours  
en entreprise

### Objectifs opérationnels

Cette formation a pour objectif de dispenser des enseignements spécialisés dans les domaines de la gestion d'unités commerciales, de la relation client, et du management d'équipe.

Elle offre l'opportunité d'acquérir les compétences suivantes :

- ✓ Développer la **relation client** et assurer la **vente conseil**
- ✓ Animer et **dynamiser l'offre commerciale**
- ✓ Assurer la **gestion opérationnelle**
- ✓ **Manager l'équipe commerciale**
- ✓ Appréhender et **réaliser un message écrit**
- ✓ **Analyser des situations** auxquelles l'entreprise est confrontée.



# Programme

## U.1 - Culture générale et expression (60 heures)

## U.2 - Langue vivante étrangère 1 (90 heures)

## U.3 - Culture économique, juridique et managériale (120 heures)

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## U.41 - Développement de la relation client et vente conseil (150 heures)

- 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

## U.42 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale (160 heures)

- Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de 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
- Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale
- Analyse et suivi de l'action commerciale

## U.5 - Gestion opérationnelle (120 heures)

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

## U.6 - Management de l'équipe commerciale (120 heures)

- Evaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Evaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

## Unité facultative (UF) 1 - Langue vivante étrangère 2 (60 heures)

- Compréhension de documents
- Production et interactions orales

## Unité facultative (UF) 3 - Entrepreneuriat (120 heures)

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale
- Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- Evaluer le potentiel commercial
- Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées
- Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Etudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise

# Méthodes pédagogiques

**La formation est structurée en alternance selon un contrat d'apprentissage, couvrant un total de 1350 heures étalées sur une période de 2 ans.**

**Nos formations en BTS intègrent une approche complète, alliant :**

- Retours d'expériences professionnelles
- Travaux collaboratifs
- Apports théoriques
- Mises en situation pratique
- Temps de travail en autonomie
- Salles de formation équipées de PC et de vidéoprojecteurs ou tableaux numériques.

*De plus, nos salles de formation sont équipées de PC, vidéoprojecteurs ou tableaux numériques pour optimiser votre apprentissage. Toutes nos formations bénéficient de l'expertise de formateurs en Enseignement Professionnel dotés d'une solide expérience sur le terrain.*



## Modalités de suivi et évaluation des acquis

- Contrôles en cours de formation
- BTS blanc par an
- Formes ponctuelles (épreuves écrites et orales).



## Formalisation à l'issue de la formation

Validation totale des unités d'enseignement par un examen national à l'issue des 2 années d'études.



## Pré-requis

Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel, ou équivalent.



## Modalités d'accès

- Test de positionnement
- Admission sur dossier et entretien de motivation.



## Effectif par session

Minimum : 20 - Maximum : 25



## Tarif de la formation

Gratuit pour les apprenants.



## Codes

- Formacodes : 34054 / 32154
- RNCP : 38362
- ROME : M1704 / D1506 / D1401 / M1705 / D1501
- NSF : 310 / 312



## Dispositif de financement

- Apprentissage / OPCO



## Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap prévues dans les locaux.



## Référent mobilité, handicap et pédagogique

👤 Saousane CHARFI

✉️ [scharfi@nextgen-school.fr](mailto:scharfi@nextgen-school.fr)

*« Eveillons vos talents, construisons votre avenir »*

# Validation et modalités d'examen

Validation : brevet de technicien supérieur de L'éducation nationale (diplôme d'état)

Épreuve du BTS (organisées en fin de 2ème année selon calendrier académique) :

| <div> <div>BTS Management Commercial Opérationnel</div> <div> <p>Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat CFA ou section d'apprentissage habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités.</p> <p>Formation professionnelle continue dans les établissements publics habilités à pratiquer le CCF étendu.</p> <p>Voie scolaire dans un établissement privé CFA ou section d'apprentissage non habilitée. Formation professionnelle continue dans les établissements publics non habilités ou en établissement privé, enseignement à distance, candidat justifiant de 3 ans d'expériences professionnelles.</p> </div> </div> |       |      |              |            |                               |            |              |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|------|--------------|------------|-------------------------------|------------|--------------|------------|
| Epreuves                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Unité | Coef | Forme        | Durée      | Forme                         | Durée      | Forme        | Durée      |
| E1 Culture générale et expression                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | U1    | 3    | Ponct. écrit | 4h         | CCF 3 situations d'évaluation |            | Ponct. écrit | 4h         |
| E2 Langue vivante étrangère                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | U2    | 3    |              |            |                               |            |              |            |
| E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | U21   | 1,5  | Ponct. écrit | 2h         | CCF 2 situations d'évaluation |            | Ponct. écrit | 2h         |
| E22 Compréhension de l'oral, production orale en continue et en interaction                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | U22   | 1,5  | CCF          | 20m + 20m* | CCF 1 situation d'évaluation  |            | Ponct. oral  | 20m + 20m* |
| E3 Culture économique, juridique et managériale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | U3    | 3    | Ponct. écrit | 4h         | CCF 2 situations d'évaluation |            | Ponct. écrit | 4h         |
| E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | U4    | 6    |              |            |                               |            |              |            |
| E41 Développement de la relation client et vente conseil                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | U41   | 3    | CCF          |            | CCF                           |            | Ponct. oral  | 30m        |
| E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | U42   | 3    | CCF          |            | CCF                           |            | Ponct. oral  | 30m        |
| E5 Gestion opérationnelle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | U5    | 3    | Ponct. écrit | 3h         | Ponct. écrit                  |            | Ponct. écrit | 3h         |
| E6 Management de l'équipe commerciale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | U6    | 3    | CCF          |            | CCF                           |            | Ponct. écrit | 2h30       |
| EF1 Communication en langue étrangère **                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | UF1   |      | Ponct. oral  | 20m + 20m* | Oral                          | 20m + 20m* | Ponct. oral  | 20m + 20m* |
| EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | UF2   |      | Ponct. oral  | 20m        | Oral                          | 20m        | Ponct. oral  | 20m        |
| EF3 Entrepreneuriat                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | UF3   |      | Ponct. oral  | 20m        | Oral                          | 20m        | Ponct. oral  | 20m        |

\* Temps de préparation.

\*\* La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.



## Formation année 1 et 2

- ✓ Culture générale et expression
- ✓ Langue vivante étrangère
- ✓ Culture économique, juridique et managériale
- ✓ Développement de la relation client et vente conseil
- ✓ Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ✓ Gestion opérationnelle
- ✓ Management de l'équipe commerciale

**NEXTGEN**  
SCHOOL OF MANAGEMENT

**Innovez, entreprenez, impactez !**

**Intégrez NEXTGEN et préparez votre avenir**

**dès aujourd'hui.**



### Adresse

12 bis Rue Louis Mayard,  
69100 Villeurbanne  
[www.nextgen-school.fr](http://www.nextgen-school.fr)



### Contact

**Saousane CHARFI**  
06 49 93 68 96  
[admission@nextgen-school.fr](mailto:admission@nextgen-school.fr)

