BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) en Apprentissage

CPF
Non

CODE RNCP
38362

FORMACODE
34054/32154

CODE DIPLOME
32031213

TYPE D'ACTION
Alternance / apprentissage

DOMAINE D'ACTIVITÉ
Vie et gestion des organisations » Gestion organisations

DATES PRÉVISIONNELLES ET DÉLAIS D'ACCÈS
À définir - veuillez nous contacter

LIEU(X)
LGT Faustin Fléret (Lieu principal de la formation)
Quartier Espérance
97111 - Morne-à-l'Eau

LGT Félix Proto (Lieu occasionnel de la formation)
Résidence Les Cannelières
Morne l'Epingle
Les Abymes - 97139

DURÉE TOTALE DE LA FORMATION
3413 heures

Heures en centre

- **Année 1 :** 613 h
- **Année 2 :** 529 h

Heures en entreprise
2271 h

NOMBRE DE PARTICIPANTS
15

PUBLIC CIBLE
Jeune 16-29 ans

Cette formation est ouverte aux adultes en situation de handicap (RQTH).
Formation accessible au public féminin et masculin.
Nous accueillons des apprentis dans le



RNCP 38362 - BTS - Management Commercial Opérationnel
Date d'enregistrement au RNCP : 01/01/2024
Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la Recherche

OBJECTIF(S)

Le Brevet de Technicien Supérieur « Management Commercial Opérationnel » (MCO), permet de se former aux métiers de la **gestion d'unités commerciales,** de la relation client ainsi que du management d'équipe.
Il prépare les étudiants aux métiers de managers, de responsables et de chefs d'équipe dans les secteurs de la vente et du commerce.
En effet, le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'équipe,
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale,
- Gestion de la relation client,
- Animation et dynamisation de l'offre.

PRÉ-REQUIS

Niveau 4 - Equivalent BAC

Bac STMG
Bac Général
Bac Pro Commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Modules professionnels
M1 : Développement de la relation client et vente conseil
M2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
M3 : Gestion opérationnelle
M4 : Management de l'équipe commerciale
Modules généraux
M7 : Culture générale et expression
M8 : Langue étrangère : Anglais
M9 : Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

DÉBOUCHÉS

respect de l'égalité des chances et sans distinction de genre.

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier de candidature
Entretien
Positionnement

Candidats issus de Parcour-Sup: dossier de candidature
Autres candidats: entretien + test de positionnement
Passerelles : Possibilité d'aménagement ou d'allègements de parcours en cas d'équivalence avec un diplôme de même niveau ou d'un niveau supérieur et après étude du dossier et positionnement.
Équivalences : Sans objet.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation présentielle
Mise en situation réelle de travail
Travail en autonomie

Alternance en entreprise

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 - Equivalent BAC + 2

CERTIFICATION VISÉE

Diplôme Education Nationale

BTS
Management Commercial Opérationnel - MCO

TARIF

6750 € par année de formation
(soit 13 500 € pour les deux années de formation)

FINANCEMENT

Entreprise
OPCO

La formation est entièrement financée par les OPCO ou les entreprises.

CONTACTS

SALYERES Céline
Assistante de formation
celine.salyeres@gretaguadeloupe.fr
Contact: 0690 91 74 56
Valérie GÉRAN
Référente Handicap
referent.handicap@gretaguadeloupe.fr
Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques.

RESTAURATION

Restauration scolaire

A l'issue de sa formation, en fonction de la taille de l'entreprise, le titulaire du BTS MCO peut être :

- Chef de rayon,
- Directeur adjoint de magasin,
- Animateur des ventes,
- Chargé de clientèle,
- Conseiller commercial,
- Vendeur-conseil,
- Téléconseiller,
- Responsable e-commerce,
- Responsable d'agence,
- Manageur de caisses,
- Chef des ventes, etc...

Poursuite d'étude possible :

Juste après l'obtention de votre BTS NRC, vous pouvez vous orienter vers 3 différentes voies : le **Bachelor** (3ème année), la **licence professionnelle** ou la **licence générale**.
2 Bachelors universitaires de technologie (BUT) dans le domaine du commerce et du management :

- BUT GACO (Gestion administrative et commerciale des organisations)
- BUT TC (Techniques de commercialisation).
- Les deux Bachelors se préparent dans un Institut Universitaire de Technologie (IUT).
- les BUT permettent d'obtenir un diplôme de niveau bac+3 avec grade de licence, une reconnaissance académique qui autorise à poursuivre des études plus longues à l'université.

Plusieurs licences professionnelles orientées commerce-vente : commerce et distribution, commercialisation de produits et services, commercialisation des produits alimentaires, e-commerce et marketing numérique, management des activités commerciales, technico-commercial...
Licence générale d'économie-gestion
Pour en savoir plus :
https://www.letudiant.fr/etudes/btsdut/licence-pro-bachelor-but-les-poursuites-d-etudes-apres-un-bts-mco-ou-ndrc.html

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation
Session d'examen

Bloc de compétences : Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences.
Modules professionnels
M1 : Développement de la relation client et vente conseil
M2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
M3 : Gestion opérationnelle
M4 : Management de l'équipe commerciale
Modules généraux
M7 : Culture générale et expression
M8 : Langue étrangère : Anglais
M9 : Culture économique, juridique et managériale (CEJM)
En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenti(e).

Restauration externe (nombreux restaurants à proximité).

TRANSPORT

Zone desservie par les transports collectifs et scolaires.

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques.

Dernière mise à jour: 29/05/2026 - 15:03

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salle de travail équipée et organisée pour le travail en groupe et individuel.
Ordinateurs équipés d'un logiciel de gestion administrative

Taux de réussite
56 %

Taux de rupture
28 %

Taux de satisfaction
85%