

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL en Apprentissage

## CODE RNCP

38362

## FORMACODE

34054

## CODE DIPLOME

32031213

## TYPE D'ACTION

Alternance / apprentissage

## DOMAINE D'ACTIVITÉ

Vie et gestion des organisations »

Gestion organisations

## DATES PRÉVISIONNELLES ET DÉLAIS D'ACCÈS

Date de début: 02/10/2023

Date de fin 10/07/2025

Prochaine session: du 06/09/2024 au  
30/06/2026

(Lycée Faustin Fleuret, Morne à l'Eau)

## LIEU(X)

Agence des Abymes

Résidence Les Cannelières

Morne l'Épingle

## DURÉE TOTALE DE LA FORMATION

3339 heures

## Heures en centre

- Année 1 : 609 h
- Année 2 : 560 h

## Heures en entreprise

2170 h

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

15

## PUBLIC CIBLE

Jeune 16-29 ans

Cette formation est ouverte aux adultes  
en situation de handicap.

## MODALITÉS D'ACCÈS

Diplôme requis

Dossier de candidature

Entretien

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation présentielle

Mise en situation réelle de travail



## 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

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

Travail en autonomie

Alternance en entreprise

### NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 - Equivalent BAC + 2

### CERTIFICATION VISÉE

Diplôme Education Nationale

- BTS  
Management Commercial Opérationnel du MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
- Arrêté du 3 novembre 2021

### TARIF

6750 € par année de formation  
(soit 13 500 €)

### FINANCEMENT

Entreprise  
OPCO

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

### CONTACTS

#### GAMON Suzanne

Assistante de Formation  
suzanne.gamon@gretaguadeloupe.fr

#### SALYERES Céline

Assistante de formation  
celine.salyeres@gretaguadeloupe.fr

Contact: 0690 91 74 56

#### Référent Handicap

referent.handicap@gretaguadeloupe.fr  
Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques.

### RESTAURATION

Restauration scolaire  
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 référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques.

ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation  
Session d'examen

#### Taux de réussite

56 %

#### Taux de rupture

28 %

#### Taux de satisfaction

85%