



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Titre certifié de niveau 5

Fiche RNCP

- [RNCP 38362](#)



Date de publication RNCP

- 11/12/2023

Prérequis

- Niveau 4 (baccalauréat)
obligatoire

Public visé

- Sans condition d'âge pour les
personnes reconnues travailleur
handicapé
- Demandeur d'emploi -
reconversion

Durée de la formation

- 2 ans 640h de cours et 560h de
stage
- À partir de septembre 2026 à juin
2028

Coût de la formation

- Coût de 9,50€ / heure

Min 8 participants

Objectifs de la formation

Le métier en Management Commercial Opérationnel (MCO) consiste à développer les ventes et assurer la satisfaction des clients au sein d'une unité commerciale. Le professionnel du MCO participe à la vente, conseille les clients, met en valeur les produits, gère les stocks et contribue à l'organisation et à l'animation de l'équipe afin d'atteindre les objectifs commerciaux.

Modalités et délais d'accès

- Dossier de candidature à compléter en ligne, entretien de positionnement et réponse dans les 15 jours après la réception du dossier dûment rempli et accompagné des pièces justificatives demandées
- Délai d'accès en fonction de la date de signature et d'acceptation du financement
- Adaptation de parcours possible selon les prérequis
- Dossier de candidature en ligne



Programme de formation

Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Bloc 2 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Bloc 3 - Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

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

Culture générale et expression

Culture économique, juridique et managériale

Communication en Anglais

Modalités et moyens pédagogiques

- Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mise en situations pratiques pour ancrer les apprentissages
- Salles de formation équipées et aménagées d'équipements spécifiques
- Pas de passerelle ni d'équivalence
- Apports théoriques et pratiques
- Echanges à partir des situations professionnelles vécues
- Etude de cas

Modalités d'évaluations

- Evaluations des compétences tout au long de la formation
- Epreuves ponctuelles orales et écrites
- Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 sur l'ensemble des épreuves
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
- Rencontre avec des entreprises

Valeurs ajoutées

- Notre centre de formation propose un accompagnement personnalisé dès le dépôt du dossier de candidature
- Aide à la rédaction du CV et de la lettre de motivation
- Un point écoute est disponible auprès de la responsable pédagogique
- Suivi et accompagnement durant la durée de la formation
- Examens blancs

Poursuites et débouchés

- Possibilité de poursuivre vers une licence pro, un Bachelor (Ex : RDC) ou une école de commerce
- Le titulaire du BTS peut exercer comme Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseil, Vendeur/conseiller e-commerce, Chargé de clientèle, Chargé du service client, Marchandiseur, Manageur adjoint, Second de rayon, Manageur d'une unité commerciale de proximité

Nos indicateurs de performance

- Réussite à la session de certification 50 %
- Insertion global
- Insertion dans le métier visé
- Poursuite d'études
- Taux d'interruption

Accessibilité handicap

- Accueil et accès des publics en situation d'handicap
- Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Orientation et adaptation pédagogique possible, tutoré par un référent handicap

Contacts

Chargée des relations entreprises et candidats

Estelle CASTEELE

03.20.76.99.84 / 07.57.76.82.83
conseileicf@eic-tourcoing.fr

Référente handicap au sein de l'UFA EIC Formation

Anne-Carole MAJDA

03.20.76.99.87 amajda@eic-tourcoing.fr

Référente handicap au sein du CFA

Maud LACASSAIGNE

handicap@cfajeaubosco

Lieu de formation

EIC FORMATION

14 rue de l'Alma - BP 90279
59202 Tourcoing Cedex
contacteicf@eic-tourcoing.fr
03.20.76.99.80



Pour plus d'info
eic-tourcoing.fr

Version_4 du 22/01/2026