

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Lycée René CASSIN (ARPAJON)

Type de contrat

Contrat d'apprentissage

Durée de la formation

24 mois
1350 heures

ECTS* : 120

*Système européen de transfert et d'accumulation
de crédits

Formation délivrée par



► Objectifs

A terme, le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel (MCO) prendra la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de biens et/ou de services).

Il prendra en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assurera également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Il devra nécessairement intégrer l'omnicanalité dans sa démarche et adopter une approche de la relation client depuis la veille informationnelle en amont de la vente jusqu'à l'après-vente et la fidélisation.

Il exercera son métier en s'adaptant à son environnement professionnel, essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ;
- des unités commerciales d'entreprises de production ;
- des entreprises de commerce électronique ;
- des entreprises de prestation de services ;
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de biens et/ou de services

► Accès au diplôme

Être titulaire de l'un des diplômes suivants :

- Bac Général
- Bac technologique : tertiaires – autres Bacs technologiques à condition d'un solide projet professionnel argumenté
- Bac professionnel MCV exclusivement

Admission :

- Sur dossier scolaire + lettre de motivation + entretien avec tests

Dépôt de candidature :

- Tous les candidats doivent obligatoirement déposer leur candidature sur le site <https://www.parcoursup.fr>

► Rythme d'alternance

1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise

- Première année : 700 heures de formation
- Deuxième année : 650 heures de formation

Rentrée : Lundi 1 septembre 2025

Modalités pédagogiques : Méthodes mobilisées : L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de travaux pratiques, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle.

► Contacts

Responsable pédagogique : Sonia ROGER LEGUEM - sonia.roger@ac-versailles.fr

Contact administratif : Eve CAZENAVE - ce.0911632e@ac-versailles.fr - Tél. : 01.60.83.29.09

Contact CFA EVE : Chargé(e) des relations entreprises : BOUTON Jérôme - j.bouton@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 06 / Référent(e) handicap : DARRAC Elodie - e.darrac@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 00 / [En savoir +](#)

► Lieu(x) de formation

Lycée René CASSIN
17 rue Jean Moulin
91290 ARPAJON



Programme de la formation

POLE ENSEIGNEMENT GENERAL

U1 - Culture Générale et Expression (CEGEX)

Coefficient : 3, Epreuve ponctuelle de 4 heures

Volume horaire hebdomadaire : 3 heures

Appréhender et réaliser un message écrit :

- respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

U2 – Langue Vivante Etrangère (LV1 Anglais)

Coefficient : 3, Ecrit de 2 heures en épreuve ponctuelle

Oral en CCF

Volume horaire hebdomadaire : 4 heures

L'épreuve a pour but d'évaluer au niveau B2 les compétences langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Production d'écrits
- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

U3 – Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Coefficient : 3, Ecrit de 4 heures en épreuve ponctuelle

Volume horaire hebdomadaire : 5 heures

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

POLE ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

U41 – Développement de la Relation Client et Vente Conseil (DRCV)

Coefficient : 3, Evaluations en CCF

Volume horaire hebdomadaire : 5 heures

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretien de la relation commerciale

U42 – Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale (ADOC)

Coefficient : 3, Evaluations en CCF

Volume horaire hebdomadaire : 8 heures

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

U5 – Gestion Opérationnelle (GO)

Coefficient : 3, Ecrit de 3 heures en épreuve ponctuelle

Volume horaire hebdomadaire : 5 heures

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

U6 – Management de l'Equipe Commerciale (MECO)

Coefficient : 3, Evaluations en CCF

Volume horaire hebdomadaire : 5 heures

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

Développement de la relation client et vente conseil

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

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

Gestion opérationnelle

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

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

Public concerné

Contrat d'apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- **et** être de nationalité française, ressortissant de l'UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

▶ Qui peut accueillir un jeune en contrat d'apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d'apprentissage** : les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations...
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé** : l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics...

Marche à suivre

1. Candidater via le site du CFA, www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles / universités partenaires concernées.
 2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
 3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage.
-