

# 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 : Mardi 1 septembre 2026

**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 :** Calixte MATHON - calixte.mathon@ac-versailles.fr

Magali ROBERT-DEHAULT - Magali.robert-dehault@ac-versailles.fr

**Contact administratif :** Céline PARSEGHIAN - Céline.parseghian@ac-versailles.fr - tél : 01.60.83.29.09

**Contact CFA EVE :** Chargé(e) des relations entreprises : VINOLO Johanna - j.vinolo@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 56 09 / 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 3 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

- Analyse 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 : 6 heures

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

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

Coefficient : 3, Evaluations en CCF Volume horaire hebdomadaire : 6 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 : 6 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

## **Blocs de compétences**

#### **Développement de la relation client et vente conseil**

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

#### **Animation, dynamisation de l'offre commerciale**

- Elaborer 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
- Evaluer 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
- Evaluer 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](http://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.
-