Qualiformation

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE
DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI,
DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE
ET DU DIALOGUE SOCIAL

BTS MANAGEMENT COMMERCIALE OPÉRATIONNEL (MCO)



QUALIFORMATION
7 RUE MARÉCHAL LECLERC,
38130 ÉCHIROLLES
Tél : 04 76 99 70 70
Email : info@qualiformation.fr

Qualiformation

BTS MANAGEMENT COMMERCIALE OPÉRATIONNEL (MCO)

Vous êtes motivé(e) par la performance, vous aimez remporter les défis et répondre aux objectifs. Doté(e) d'un très bon relationnel, engagé(e), on reconnaît en vous votre sens du service, votre intégrité. Vous aimez le travail en équipe et vos qualités relationnelles sont reconnues.
Intégrez notre BTS MCO - Version du 20/08/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique ou virtuel)
Etre professionnel, prendre en charge la relation client dans sa globalité, ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale

COMPÉTENCES À ATTEINDRE

Développer la relation client et la vente conseil
Animer et dynamiser l'offre commerciale
Assurer la gestion opérationnelle (savoir gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité et analyser les performances)
Se préparer à votre futur poste de manager (recruter, animer, évaluer, votre équipe commerciale, organiser le travail et planifier).

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études en licences, licences professionnelles, écoles de commerce, 3ème année à l'étranger. 25 % de nos alternants poursuivent leurs études et 75 % intègrent le monde du travail en CDD ou CDI.

NOS POINTS FORTS

25 % de réussite aux examens du BTS MCO session 2026 et 68 % sur les 5 dernières années

- Des locaux agréables, à proximité du Tram A, parking privé
- Facilité d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite
- Un référent pour les personnes en situation de RQTH
- 60 % des apprentis placés par notre CFA
- Programmes internationaux
- Partenariat avec des universités étrangères
- Séjours linguistiques

- Accompagnement sur l'orientation, sur les Techniques de Recherche d'Emploi
- Pédagogie active : formateurs pédagogues et professionnels
- Outils pédagogiques modernes et innovants
- Ateliers pédagogiques : organisation de forums, implication dans des projets humanitaires

LIEU DE LA FORMATION

QUALIFORMATION
7 rue Maréchal Leclerc
38130 Echirolles
Tram A, Bus 25, 66, C2

Code RNCP/Diplôme
34031 / 32031213

ORGANISATION DES ÉTUDES

Début de la formation
Septembre ou ultérieurement selon le positionnement

Durée de la formation
De 1100 à 1350 heures sur 2 ans selon le type de contrat

Tarif : formation gratuite et rémunérée pour l'ensemble des alternants

Modalités d'accès
Contrat d'apprentissage / professionnalisation

Rythme d'alternance
2 Jours au CFA (Lundi, Mardi)
3 Jours en entreprise

24 PLACES – 1 GROUPE

CONTACTS

Coordinateur pédagogique :
Pascal RIVALLEAU
Pascal.rivalleau@qualiformation.fr

Coordinateur Entreprises/Candidats :
Ilyesse OUHAB
Ilyesse.ouhab@qualiformation.fr
04 76 99 70 70
(Référent handicap)

Qualiformation

BTS MANAGEMENT COMMERCIALE OPÉRATIONNEL (MCO)

MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle ou du service client
Marchandiseur
Second de rayon
Conseiller de vente et de services
Vendeur conseil en commerce ou e-commerce
Manager adjoint

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

Assurer la veille informationnelle
Analyser une étude de marché
Etude de la concurrence, de satisfaction, de marché
Etude de la zone de chalandise
Entretien de vente et SAV
Gestion des approvisionnements et des achats
Appliquer les techniques de marchandisage
Mettre en place et suivre une opération commerciale
Développer et maintenir la clientèle (campagne de communication publicitaire ou directe)
Gestion d'une unité commerciale (gestion, trésorerie et performance)

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Modules d'enseignements du BTS MCO	Modes d'évaluation du BTS MCO	Durée	Coefficient
Enseignements fondamentaux du BTS MCO			
E1 - Culture générale et expression	Épreuve écrite	3 heures	3
E2 - Langue Vivante Étrangère	Épreuve orale	20' + 20'	1,5
	Épreuve écrite	2 heures	1,5
E3 - Culture Economique Juridique et Managériale	Épreuve écrite	4 heures	3
Enseignements professionnels du BTS MCO			
E41 - Développement de la relation client et vente conseil	Épreuve orale	30'	3
E42 - Animation, Dynamisation de l'offre commerciale	Épreuve orale	30'	3
E5 - Gestion opérationnelle	Épreuve écrite	3 heures	3
E6 - Management de l'équipe commerciale	Épreuve écrite	2,5 heures	3
		Total	21



CONDITIONS D'ADMISSION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE :
Etre diplômé d'un Baccalauréat

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION :
Avoir le niveau d'un Baccalauréat ou 3 ans d'expérience professionnelle, (sous réserve d'acceptation du dossier).

ADMISSION
Sur dossier de candidature (à télécharger)

ENTRETIEN DE MOTIVATION

(à distance ou sur site)

Le but est de prendre connaissance de votre projet professionnel, de vérifier l'adéquation avec la formation que vous avez pré-sélectionnée mais aussi, de mieux vous connaître et d'évaluer votre motivation.

Inscription possible via ParcourSup

La validation finale est liée à la concrétisation d'un contrat en alternance

Qualiformation

BTS MANAGEMENT COMMERCIALE OPÉRATIONNEL (MCO)

MODULES D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

E1 CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Première partie : rédiger une synthèse objective en confrontant les documents fournis.
Deuxième partie : écrire de façon argumentée à une question relative aux documents proposés.

E2 LANGUE VIVANTE : ANGLAIS, ALLEMAND, ESPAGNOL OU ITALIEN

L'épreuve a pour but d'évaluer au niveau B2 les compétences langagières suivantes :
- compréhension de documents écrits
- production écrite
- compréhension de l'oral ; production et interactions orales

E3 CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Les 6 grands thèmes du programme :
L'intégration de l'entreprise dans son environnement / le choix stratégique de l'entreprise
La régulation de l'activité économique / L'organisation de l'activité de l'entreprise
L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise / les mutations du travail

MODULES D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

E41 DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Analyse de marché, segmentation et positionnement
Étude de marché : zone de chalandise, étude de la concurrence, étude de satisfaction
La vente, le conseil, la fidélisation, la valeur et le cycle de vie du client

E42 ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

Adapter son offre de produits ou services selon les attentes
Organiser l'espace commercial, techniques de marchandisage
Optimiser les performances de l'espace commercial
Animer en adaptant les outils de communication
Analyser les retombées de l'animation, concevoir un tableau de bord pour les performances

E5 GESTION OPÉRATIONNELLE

Les prévisions des ventes et les démarches budgétaires
Le budget des ventes et le budget des achats
Les budgets des autres charges
L'investissement
Calcul des flux nets de trésorerie et les emprunts bancaires

E6 MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Disposition du matériel nécessaire à la formation :

Ordinateur portable
Logiciels (pack office, Gantt Project)

Connexion internet

Méthodes pédagogiques utilisées par les formateurs :

Approche théorique basée sur des études de cas, mises en situation et jeux de rôle

Exercices adaptés selon la progression de la formation

Travaux de groupe

Simulation avec débriefing et soutenance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1/5 du temps est consacré aux évaluations afin de s'assurer des connaissances et compétences acquises.
Planification des écrits et des oraux lors des BTS Blancs.

Constitution d'un livret scolaire dans le but de prendre en compte les évaluations, le degré de maîtrise, mais aussi d'évaluer l'assiduité, la régularité du travail et les progrès réalisés.

Nous œuvrons pour l'accompagnement de chaque stagiaire (séquence de parcours individualisé, cours renforcé ou de soutien).

Inscription et présentation à l'examen du BTS de l'Education Nationale.