

Niveau 5 — En 2 ans — Alternance

Brevet de Technicien Supérieur

Management Commercial Opérationnel

Code RNCP : 38362

Objectifs et contexte de la certification

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre 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 produits ou de services. Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

La formation

Présentation

Prérequis

- Titulaire d'une certification de niveau 4 (Baccalauréat ou équivalent)

Modalités d'accès

- Candidature sur www.vincentdepaul84.fr
- Étude du dossier de candidature - Entretien individuel de validation du projet professionnel



Alternance

- Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- **Durée de la formation : 2 ans**



Financement

- **Alternance** : prise en charge par l'OPCO
- **Autres dispositifs (CPF, projet de transition pro, Pro A ...)** : nous consulter



Handicap

- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap



Missions et objectifs

- Vente-conseil
- Suivi de la relation client
- Fidélisation et développement de la clientèle
- Agencement de l'espace commercial
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Gestion de l'approvisionnement et des stocks
- Management de l'unité commerciale : animation de l'équipe de vente, gestion prévisionnelle, réalisation des plannings...



La formation

Contenu de la formation : Enseignement professionnel

- **Bloc 1** : Développer la relation client et assurer la Vente-conseil
- **Bloc 2** : Animer et dynamiser l'offre commerciale
- **Bloc 3** : Assurer la gestion opérationnelle
- **Bloc 4** : Manager l'équipe commerciale



Modalités pédagogiques

- Présentiel - Cours et travaux pratiques

Modalités de certification :

- **Contrôle en Cours de Formation (CCF)** et présentation et passage de l'examen à l'issue des deux années de formation
- Le candidat ajourné conserve, à sa demande, et dans la limite de cinq ans à compter de leur obtention, le bénéfice des notes supérieures ou égales à 10/20.



Organisation pédagogique

Contenu de la formation : Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère : anglais ou espagnol
- Culture économique, juridique et managériale



La valeur ajoutée Vincent de Paul

Un établissement à **but non lucratif**

Facilités d'accès (gare sncf et bus) et parking fermé

Formateurs issus du domaine professionnel

Les + VdP

Certification Voltaire - Remédiation / Soutien

Accompagnement personnalisé tout au long du parcours

2 examens blancs par an - 2 visites en entreprise par an

Dans quelles entreprises

Commerce de gros ou de détail, quel que soit le secteur d'activité - Grande distribution, alimentaire ou spécialisée - Unités commerciales s'adressant à des particuliers ou des professionnels

Et après ?

Poursuite de formation :



- Bachelor Responsable de Projet Marketing et Communication
- Bachelor Chargé(e) de Gestion en Ressources Humaines
- Tout diplôme ou titre de Niveau 6 domaine commercial



Poursuite de formation ou emploi

Perspectives professionnelles

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Chargé du service client
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Manager adjoint

Chiffres clés



Taux de réussite

2025 :
73 %

Taux de poursuite d'études

2024 :
56 %

Taux d'insertion professionnelle

2024 :
35 %