BTS Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

Certifiante | Contrat pro. | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 23113310F — Mise à jour : 18 novembre 2025

Organisme responsable : **ISFFEL**

Présentation de la formation

Objectifs

Former de futurs professionnels capables de piloter des unités commerciales, maîtriser la relation client, conduire des projets commerciaux et managériaux, gérer et animer des équipes…
Débouchés : Assistant(e) commercial(e), Conseiller(ère) commercial(e), Télévendeur(euse), Chargé(e) de clientèle, Manager de rayon, Chef de secteur…

Programme

Management de l'Unité Commerciale : organisation de l'Unité Commerciale, l'individu dans l'organisation, le métier du manager d'Unité Commerciale
Gestion de l'Unité Commerciale : préparation des prévisions par l'analyse statistique, la gestion prévisionnelle de l'UC, gestion des flux, le cycle d'exploitation, les opérations de règlement de l'UC, gestion des stocks, les techniques financières
Marketing et développement de l'Unité Commerciale : la démarche marketing, le système d'information marketing, l'approche marketing des produits et services, la marque, le packaging, l'offre et la demande
Gestion de la relation commerciale : l'implantation de l'UC, l'étude de la zone de chalandise, la concurrence, les clients, les contacts commerciaux, la gestion de l'offre
Développement de la relation client et de la vente-conseil : assurer la veille informationnelle, réaliser les études commerciales, entretenir la relation client, la vente
Animation et dynamisation de l'offre commerciale : élaborer et adapter l'offre de produits et services, organiser l'espace commercial, mettre en place la communication commerciale, évaluer l'action commerciale
Informatique Commerciale : l'information commerciale, ressource stratégique et l'organisation des informations, les études et les enquêtes
Communication interprofessionnelle et écrite : les principes base de la communication, les obstacles et les freins, phoning, conseil en image, les techniques de conduite de groupes et de réunion
Techniques de vente
Culture juridique, économique et managériale : l'intégration de son entreprise dans son environnement, 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 choix stratégiques de l'entreprise
Communication écrite et culture française
Anglais

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Niveau BTS - Bac +2**

Liste des certifications

BTS management commercial opérationnel

Code RNCP : 38362

Métiers associés

D1506 — Marchandisage

M1704 — Management relation clientèle

D1501 — Animation de vente

M1705 — Marketing

D1401 — Assistanat commercial

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1834932S	Présentiel	Saint-Pol-de-Léon	01/09/2025	30/06/2027
1835935S	Présentiel	Saint-Pol-de-Léon	01/09/2025	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #23113310F