BTS management commercial opérationnel - BTS MCO

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25180502F — Mise à jour : 13 janvier 2026

Organisme responsable : **GRETA-CFA DE BRETAGNE OCCIDENTALE**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.
Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.
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 oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Programme

BC 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation clien

BC 2 : Animer et dynamiser 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

BC 3 : Assurer la gestion opérationnelle
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances .

BC 4 : Manager l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale

- Recruter des collaborateurs
- Animer l’équipe commerciale
- Évaluer les performances de l’équipe commerciale

BC 5 : Développement culture générale et expression

- 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
- S’adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

BC 6 : Développement d'une culture économique, juridique et managériale

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

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Sans niveau spécifique

Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTS management commercial opérationnel
Code RNCP : 38362

Métiers associés

D1401 — Assistanat commercial
D1501 — Animation de vente
D1506 — Marchandisage
M1704 — Management relation clientèle
M1705 — Marketing

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2091254S	Présentiel	Quimper	01/09/2026	05/07/2028

Source : GREF Bretagne #25180502F