BTS management commercial opérationnel

BTS MCO (2e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25181511F — Mise à jour : 27 août 2026

Organisme responsable : **GRETA-CFA BRETAGNE SUD**

Présentation de la formation

Objectifs

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- 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
- 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

Programme

Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

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

Bloc de compétences 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

Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l’activité
- Analyser les performances

Bloc de compétences 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
- 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

Langue vivante étrangère 1

- Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes : Compréhension à l’écrit et à l’oral

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

Blocs facultatifs :

- Langue vivante 2 Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières
- Parcours de professionnalisation à l’étranger
- Entrepreneuriat

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
2092473S	Présentiel	Vannes	01/09/2026	03/07/2027

Source : GREF Bretagne #25181511F