BTS management commercial opérationnel

BTS MCO

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25191900F — Mise à jour : 11 juin 2026

Organisme responsable : **IBP GROUPE Direction générale**

Présentation de la formation

Objectifs

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client
- 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Programme

Activités visées :

Développement de la relation client et vente conseil :

Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale

Vente conseil

Suivi de la relation client

Suivi de la qualité de services

Fidélisation de la clientèle

Développement de clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale :

Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services

Agencement de l'espace commercial

Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel

Mise en valeur de l'offre de produits et de services

Organisation de promotions et d'animations commerciales

Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale

Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l’unité commerciale

Analyse et suivi de l’action commerciale

Gestion opérationnelle :

Fixation des objectifs commerciaux

Gestion des approvisionnements et suivi des achats

Gestion des stocks

Suivi des règlements

Élaboration des budgets

Gestion des risques liés à l’activité commerciale

Participation aux décisions d’investissement

Analyse des performances

Mise en œuvre du reporting

Management de l’équipe commerciale :

Évaluation des besoins en personnel

Répartition des tâches

Réalisation de plannings

Organisation du travail

Recrutement et intégration

Animation et valorisation de l’équipe

Évaluation des performances individuelles et collectives de l’équipe

Individualisation de la formation des membres de l’équipe

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

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
2153199S	Mixte	Rennes	01/09/2026	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #25191900F