BTS Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26213114F — Mise à jour : 23 octobre 2026

Organisme responsable : **ASSOCIATION SUP DE VINCI - CFA**

Présentation de la formation

Objectifs

1. Développer la relation client et assurer la vente conseil
2. Animer et dynamiser l'offre commerciale
3. Assurer la gestion opérationnelle
4. Manager l'équipe commerciale

Programme

En BTS MCO, tu étudies les techniques de vente, le management d'équipe, la gestion des stocks, la communication commerciale et l'analyse de performance. Le programme t'amène à construire des projets concrets et à exercer des fonctions de responsable dans un environnement de vente physique ou digital.

Enseignements professionnels :
• Gestion opérationnelle
• Maîtrise des outils de gestion commerciale (tableaux de bord, ERP, CRM), suivi des stocks, gestion des approvisionnements. • • • • • Acquisition des compétences pour piloter efficacement l'activité commerciale et optimiser les performances de l'entreprise.
• Développement de la relation client et animation commerciale
• Techniques avancées de vente-conseil, fidélisation client multicanal, animation d'offres commerciales, organisation d'événements promotionnels. Approche centrée sur l'expérience client et les outils digitaux pour répondre aux attentes d'une clientèle connectée.
• Management de l'équipe commerciale et animation de réseau
• Encadrement, motivation et coordination d'équipes commerciales. Gestion des plannings, recrutement, communication interne via des outils collaboratifs. Développement des compétences managériales nécessaires au bon fonctionnement d'un point de vente ou d'une unité commerciale.
• Stratégies commerciales et marketing digital
• Élaboration de plans d'action commerciale, utilisation des leviers numériques (e-merchandising, social selling), analyse de marché et veille concurrentielle. Préparation à la transformation digitale des organisations commerciales.

Enseignements généraux :
• Culture générale et expression
• Développement de l'esprit critique, maîtrise de la communication écrite et orale. Renforcement des capacités à formuler des arguments clairs et structurés, compétences indispensables dans les négociations et présentations professionnelles.
• Langue vivante étrangère (Anglais)
• Acquisition d'un vocabulaire professionnel sectoriel, maîtrise des échanges oraux et écrits. Outil essentiel pour évoluer dans un environnement globalisé et transformer les opportunités commerciales.

• Économie, droit et management des entreprises (CEJM)
• Connaissances fondamentales en économie de marché, en droit commercial et social, et en gestion d'entreprise. Compréhension des environnements juridiques et économiques nécessaires à la prise de décisions et à la conduite d'activités commerciales.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Niveau Bac général, pro ou techno, BP

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
2331077S	Présentiel	Rennes	06/09/2027	31/07/2029

Source : GREF Bretagne #26213114F