

BTS management commercial opérationnel

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Formation continue.

Réf. : 24134624F — Mise à jour : 18 novembre 2025

Organisme responsable : CCI35 - Faculté des métiers - site de Saint-Jouan des Guérets

Contenu

Objectifs

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Programme

Enseignement professionnel

- Développer la relation client et assurer la vente-conseil
- Assurer la veille informationnelle, entretenir la relation client dans un contexte omnicanal

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer, adapter en continu l'offre de produits, de services
- Développer les performances de l'espace commercial

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes et prévoir et budgétiser l'activité

Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs

Enseignement général

- Développer sa culture générale et son expression
- Pratiquer une langue vivante étrangère
- Développer une culture économique, juridique et managériale
- Maîtriser les outils digitaux

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

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
1723115	Présentiel	Saint-Malo	31/08/2024	30/06/2026
1723116	Présentiel	Saint-Malo	31/08/2024	30/06/2026

Source : GREF Bretagne #24134624F