

BTS management commercial opérationnel

BTS MCO

Certifiante

Contrat appr.

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

Organisme responsable : **IBP GROUPE Direction générale**

Contenu

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 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
2153199	Présentiel	Rennes	31/08/2026	29/06/2028