

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL (Titre RNCP 38362)

## OBJECTIFS

La préparation de ce BTS a pour but de former des personnes capables de :

MANAGER  
L'UNITÉ COMMERCIALE

RECHERCHER & EXPLOITER  
L'INFORMATION  
NÉCESSAIRE À L'ACTIVITÉ  
COMMERCIALE

GÉRER &  
ANIMER L'OFFRE  
DE PRODUITS ET DE  
SERVICE

GÉRER LA RELATION  
CLIENT

En fonction du secteur dans lequel vous travaillez vos missions pourront être différentes.

D'une manière générale vos tâches pourront être la gestion, la relation client, le management ou encore accroître les performances de l'unité commerciale.

## STAGE

Pour les apprenants autres qu'en apprentissage,  
16 semaines minimum sur les 2 ans de formation

## INDICATEURS

78 % de taux de réussite	2020
75 % de taux de réussite	2021
19 % de taux de réussite	2022
31 % de taux de réussite	2023
62 % de taux de réussite	2024
22 % de taux de réussite	2025

## TARIFS

Différents modes de financement :

1. Apprentissage : Formation prise en charge par l'entreprise, pas de frais pour l'apprenant.

2. Financement personnel : Possibilité de financement personnel

3. Financement Pôle Emploi , ou salariés ....

**Accessible aux  
personnes en  
situation  
d'handicap**

### **Prérequis**

- ⇒ Bac
- ⇒ Être majeur  
(mineur autorisé  
avec autorisation  
des parents, sauf en  
alternance)

### **Durée**

- ⇒ 1350 heures
- ⇒ 2 jours par  
semaine

### **Entrée en formation**

- ⇒ À partir de  
septembre

### **Évaluations**

- ⇒ Jusqu'à juin
- ⇒ 1 évaluation  
selon des dates  
précises
- ⇒ 2 examens  
blancs  
(décembre et  
avril)
- ⇒ 1 bulletin par  
semestre
- ⇒ Livret scolaire en  
fin d'année

Financement  
personnel

En présentiel  
- 4400 euros par an

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

## DÉBOUCHÉS

La préparation de ce BTS a pour but de former des personnes capables de :  
Les domaines d'exercice sont très diversifiés : banque, assurance, distribution, immobilier, transport. 60% du programme est donc consacré au management. Le titulaire du BTS MCO peut aussi être amené à créer son entreprise, ou à reprendre une entreprise déjà existante. Le ou la titulaire du BTS Management commercial opérationnel, selon l'organisation de l'entreprise et l'expérience acquise durant son cursus de formation et ses expériences professionnelles peut accéder, selon son option aux métiers suivants :

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

Cette formation remplace le BTS Management des unités commerciales.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC +3 Titre RNCP 37849 Responsable du développement commercial en attente de renouvellement par france compétences
- BAC +5 Titre RNCP 40257 Manager d'affaires

## MÉTIERS

En début de carrière :

- Conseiller(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Chef de rayon
- Animateur(trice) des ventes

Avec expérience :

- Responsable des achats
- Responsable de département
- Attaché(e) de direction commerciale
- Chef des ventes

### Admission

- ⇒ Candidature en ligne
- ⇒ Étude du dossier, entretien & évaluation
- ⇒ Inscription définitive après signature du contrat avec l'entreprise ou contrat privé.

### Enseignement

- ⇒ En présentiel

### Programme

- ⇒ Culture générale et expression
- ⇒ Anglais
- ⇒ Gestion management
- ⇒ Culture juridique économique et managériale
- ⇒ Développement relation client
- ⇒ Animation et dynamisation de l'offre commerciale

### Lieu de la formation

COACHINGPACA  
Immeuble ENERGIE  
26 Bd Gay Lussac  
13014 Marseille  
Tél : 04.86.97.18.15  
[contact@coachingpaca.com](mailto:contact@coachingpaca.com)

SIRET : 52519095500027

Déclaration d'activité  
enregistrée sous le  
numéro 93 13 13678 13

Mise à jour 29 juillet  
2025