ECOLES BILLIERES

Diplôme d'État de niveau 5

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

2 ans - Initial ou alternance

### Crédits
120 ECTS

### Prérequis
Vous êtes titulaire du Bac ou tout autre diplôme de niveau 4.

### Formation en initial
La durée totale de stage sur l'ensemble de la période de formation est de 14 semaines. Elle implique la présence en continu du stagiaire en entreprise.

### Formation en alternance
2 jours à l'école, 3 jours en entreprise.

### Modalités d'évaluation
Épreuves écrites et orales selon les directives des examens du BTS imposées par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche.

### Débouchés
Devenez conseiller de ventes et de services, manager des ventes, responsable de rayon, directeur adjoint de magasin.

### Poursuite d'études
Chargé de Développement Commercial (Certification de niveau 6, délivrée par CDE FEDE)

### MCO en détail

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) prend la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale physique ou virtuelle permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de service : commerce, agences commerciales, grande distribution, e-commerce, association. Au contact direct de la clientèle, il mène ses actions pour prospecter, accueillir et vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes. Il gère également le management de l'équipe commerciale en plus de la gestion opérationnelle.

Diplôme d'Etat. Formation validée par les épreuves du BTS de l'Éducation Nationale. Titre inscrit au RNCP de niveau 5, codes NSF 310/312, paru au JO le 7/11/2018, fiche RNCP n°38362, délivré par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche.

## PROGRAMME DE FORMATION

**BLOC 1** Développement de la relation client et vente conseil

**BLOC 2** Animation, dynamisation de l'offre commerciale

**BLOC 3** Gestion opérationnelle

**BLOC 4** Management de l'équipe commerciale

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Acquérir les compétences pour gérer et développer l'activité commerciale d'une unité ou d'un point de vente
- Maîtriser les techniques de vente, de merchandising et de gestion de la relation client
- Organiser et optimiser l'offre de produits et services en fonction de la stratégie commerciale
- Encadrer, animer et motiver une équipe commerciale au quotidien
- Analyser les performances et mettre en place des actions correctives
- Utiliser les outils numériques et indicateurs de pilotage pour optimiser l'activité
- Développer des actions de fidélisation et de prospection multicanal

Le parcours de formation et les épreuves de certification peuvent être aménagés pour les personnes en situation de handicap (PSH). Pour plus d'informations sur les programmes, les modalités d'évaluation et d'admission, les méthodes pédagogiques, les passerelles et tarifs, rendez-vous sur la page formation de notre site internet.

## MISSIONS EN ENTREPRISE

- Accueillir, conseiller et accompagner les clients dans leurs parcours d'achat
- Mettre en place et suivre les actions commerciales et promotionnelles
- Organiser l'espace de vente et mettre en oeuvre le merchandising
- Gérer les stocks, approvisionnements et inventaires
- Encadrer et former les collaborateurs ou alternants
- Suivre les indicateurs de performance commerciale (CA, marge, panier moyen)
- Développer et animer la présence digitale de l'unité commerciale
- Assurer le service après-vente et la fidélisation de la clientèle
- Contribuer à la veille concurrentielle et à l'adaptation de l'offre commerciale

**« Le BTS MCO est une formation ancrée dans la réalité des points de vente et du commerce connecté. Nous veillons à ce que nos étudiants développent des compétences concrètes en animation d'équipe, merchandising et pilotage d'activité. Notre accompagnement personnalisé permet à chacun de transformer ses missions en entreprise en un véritable tremplin professionnel. »**

**Fabienne VIALA, Directrice Pédagogique**

# FORGEZ votre avenir

## DIPLÔMES D'ÉTAT, CERTIFICATIONS RECONNUES PAR L'ÉTAT

### Candidature sur et hors Parcoursup

#### COMMENT CANDIDATER

**Sur dossier**

- Remplissez le dossier de candidature
- Test + entretien d'admission
- Réponse sous 3 jours
- Cherchons une entreprise ensemble !

**Sur Parcoursup**

**En initial**

- Formulez vos voeux sur Parcoursup en recherchant «Ecole Supérieure Billières» en initial
- Suivez le calendrier Parcoursup

**En alternance**

- Test + entretien d'admission
  Puis, cherchons une entreprise ensemble !

### Écoles Billières en quelques chiffres

+ de
**100 ANS**
dans l'enseignement

+ de
**400 APPRENANTS**
chaque année

+ de
**70 FORMATEURS**
engagés pour votre réussite

**80%**
de taux de réussite en 2026

ECOLES BILLIERES

27 Rue Dominique Ingres, 31000 Toulouse
05 62 48 54 85 contact@billieres.com
www.billieres.com

ÉCOLE ADHÉRENTE DU RÉSEAU KALYSCO Les écoles éthiques

Pour + d'info

Fiche formation - BTS Management Commercial Opérationnel - Document non contractuel - Crédits photo : Fabien Sans - V1 - Septembre 2026 - SASU EB ECOLES BILLIERES - 710 801 291 RCS Toulouse - N° SIREN 710 801 291 - Imprimé par In-print
Ne pas jeter sur la voie publique