

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel
Dominante sport et santé



Vous souhaitez vous former aux métiers du commerce et de la gestion en entreprise ? Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) vous prépare à devenir un acteur clé dans la gestion et le développement d'une unité commerciale. Rejoignez un parcours professionnel, alliant théorie et pratique pour réussir dans un secteur dynamique et en constante évolution.

LE METIER

La formation du BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) vise à former des professionnels capables de gérer et d'animer une unité commerciale.

En tant qu'étudiant, vous apprendrez à accueillir et conseiller les clients, à superviser des équipes de vente et à optimiser l'offre de produits et services.

Vous serez formé(e) à la gestion des stocks, à l'analyse des performances, et à la mise en œuvre de stratégies commerciales pour améliorer la rentabilité.

Vos missions incluent également la gestion de la relation client et la fidélisation. À la fin de cette formation, vous serez prêt(e) à occuper des postes à responsabilité dans des points de vente physiques ou en ligne.

L'ADMISSION

Candidature pour une formation en septembre 2026 : d'octobre 2025 à septembre 2026.

Candidature en ligne ou sur place au 10 rue des arts Toulouse.

Après avoir déposé son dossier de candidature, le/la candidat(e) participera à un entretien de motivation ainsi qu'à des tests, sur la base desquels sera prise la décision d'admission. Le résultat sera communiqué à l'issue de l'entretien individuel.

Dans le cadre de l'alternance, des réunions d'information et des temps de préparation à la recherche d'employeurs sont organisés gratuitement.

LA FORMATION

Les cours se déroulent en première année de septembre à début juillet, et en deuxième année de septembre à juin.

Les périodes en entreprise varient selon les conditions du contrat.

Les épreuves de l'examen sont organisées de mai à juin.



Accès au site
cpes-ipress.com

Nombre de crédits : 120ECTS
Durée : 2 ans

Formation en alternance
GRATUITE et RÉMUNÉRÉE

Formation en initial

Diplôme d'État de niveau 5

Prérequis : Être titulaire du Bac

Formation validée par les épreuves du BTS de l'Éducation Nationale et conforme à la certification RNCP n°38362 ayant pour date d'enregistrement le 11/12/2023 et dont le certificateur est le MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE.

Pour les conditions de validation, voir la fiche RNCP38362.

LE PROGRAMME

Bloc 1

- Développer la relation client et vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Bloc 2

- Animer, dynamiser de l'offre commerciale
- 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

Bloc 3

- Assurer la gestion opérationnelle
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Bloc 4

- Manager l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations en formation :

- BTS blancs : deux sessions sont organisées en janvier et en juin de la première et de la deuxième année. Des bulletins de notes semestriels sont adressés aux étudiants et à leurs familles.
- Des DST (Devoir Sur Table) sont organisés régulièrement.

Évaluation des compétences

- Épreuves écrites et orales selon les directives des examens du BTS imposées par l'Éducation Nationale.

Acquisition de la certification

Pour connaître les modalités de validation de la certification voir fiche RNCP38362.

Parcours de formation accessible aux personnes en situation de handicap. Plus d'informations sur cpes-ipress.com

Les lieux de l'alternance

- L'environnement sportif
- Les centres de santé (pharmacie, commerce bio, bien-être...)
- Les magasins pour jeunes enfants
- Tout autre commerce

Et après

- Bachelor
- Responsable Marketing Opérationnel (délivré par Ifocop)
- Chargé des Ressources Humaines (délivré par Formatives)
- Chargé de Gestion Commerciale en Immobilier (délivré par Formatives)

Mais aussi

- Chargé(e) de clientèle en Assurance & Banque
- Chargé(e) de Communication Pluri-média (délivré par Formatives)
- ...

Devenez

- Chef de rayon
- Chargé(e) de clientèle
- Délégué(e) commercial

Méthodes mobilisées

- Expositive
- Démonstrative
- Collaborative
- Interrogative

Pour plus d'informations sur les équivalences ou passerelles et suites de parcours, voir fiche RNCP n°38362