

# BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



**BAC+2**  
DIPLÔME  
D'ÉTAT

## OBJECTIFS

- Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de son équipe commerciale.

## SES MISSIONS HABITUELLES

- Le titulaire du BTS MCO **exerce** ses activités dans les entreprises de distribution de secteurs spécialisés, dans les unités commerciales des entreprises de production, de commerce électronique ou de prestation de services.
- Il **participe** au développement de l'activité des unités commerciales (animation, stratégie, objectifs), à la gestion et fidélisation des relations avec la clientèle.
- Il **veille**, aux côtés des fournisseurs, à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

## RYTHME PÉDAGOGIQUE

**DURÉE : 2 ans**

**RYTHME D'ALTERNANCE : 2 jours à l'école, 3 jours en entreprise**

Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques.

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants et de professeurs diplômés, intervenant dans des matières de tronc commun ou des spécialités.

## PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

- Baccalauréat obtenu
- Dossier scolaire
- Entretien individuel
- Test d'anglais

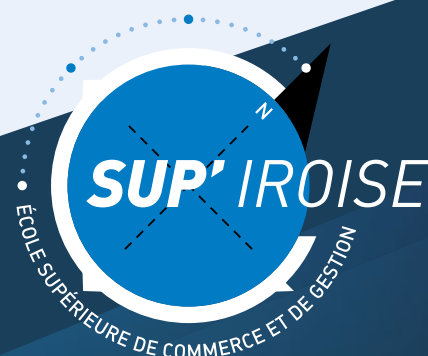
## VOTRE PROFIL

- Capacité d'écoute
- Organisation et ouverture d'esprit
- Aptitude à la communication
- Aptitude au travail en équipe
- Sens des responsabilités

ACCESSIBILITÉ AUX  
PERSONNES EN SITUATION  
DE HANDICAP



**02 98 53 72 91**  
2 bld de Creac'h Gwen / 29 000 QUIMPER  
[www.sup-iroise.fr](http://www.sup-iroise.fr)



## VOTRE PROGRAMME / VOS COMPÉTENCES ACQUISES

### DURÉE DE FORMATION : 2 ANS

- **Développer la relation client et assurer la vente-conseil**
  - > Réaliser et exploiter des études commerciales
  - > Vendre dans un contexte omnicanal
  - > Maîtriser les techniques de vente
  - > Suivre les évolutions des attentes du client
  - > Accompagner le client
  - > Fidéliser la clientèle
  - > Accroître la « valeur client »
- **Animer et dynamiser l'offre commerciale**
  - > Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
  - > Analyser l'offre et la demande
  - > Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale
  - > Développer les performances de l'espace commercial
  - > Mettre en valeur les produits
  - > Proposer et organiser des opérations promotionnelles
  - > Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- **Assurer la gestion opérationnelle**
  - > Gérer les opérations courantes
  - > Garantir les approvisionnements
  - > Gérer les stocks
  - > Suivre les règlements et la trésorerie
  - > Fixer les prix
  - > Fixer des objectifs commerciaux
  - > Élaborer des budgets
  - > Analyser les performances
  - > Concevoir et analyser un tableau de bord
  - > Analyser la rentabilité de l'activité
- **Manager l'équipe commerciale**
  - > Organiser le travail de l'équipe commerciale
  - > Réaliser les plannings
  - > Recruter des collaborateurs
  - > Animer l'équipe commerciale
  - > Conduire une réunion et un entretien
  - > Accompagner et motiver l'équipe
  - > Participer à la formation des collaborateurs
  - > Gérer les conflits et les situations de crise
  - > Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- > Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives
- **Culture économique, juridique et managériale**
  - > Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
  - > Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales
  - > Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économique, juridique et managériale
- **Culture générale et expression**
  - > Développer sa culture générale
  - > Travailler l'expression écrite
  - > Synthétiser un document
- **Langue vivante étrangère**
  - > Compréhension et production de documents écrits
  - > Compréhension et interaction orales

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

ÉPREUVES	MODE	DURÉE	COEFF.
Management de l'équipe commerciale	ÉCRIT	2 H 30	3
Gestion opérationnelle	ÉCRIT	3 H	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	ORAL	30 MIN	3
Développement de la relation client et vente-conseil	ORAL	30 MIN	3
Culture économique, juridique et managériale	ÉCRIT	4 H	3
Langue vivante étrangère	ÉCRIT	2 H	1,5
Langue vivante étrangère	ORAL	20 MIN	1,5
Culture générale et expression	ÉCRIT	4 H	3

## VALIDATION D'EXAMEN

### SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra réaliser différentes missions au sein de son entreprise qui seront présentées lors de l'examen final.

### VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'IROISE ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

Obtention du diplôme d'Etat :  
BTS Management Commercial Opérationnel  
Code diplôme : 32031213

## POURSUITES D'ÉTUDES BACHELOR / LICENCE (BAC +3)

- Marketing et vente
- Marketing et Management de l'évènementiel
- Marketing et Affaires Internationales
- Marketing et Management du Web
- Marketing et Grande Distribution ...

## EMPLOIS VISÉS :

- Vendeur(euse)
- Manager de rayon
- Adjoint(e) de magasin
- Responsable de magasin

## TAUX DE RÉUSSITE

Session 2020 : 93 %  
Session 2019 : 60 % (MUC)

