

# BTS

## Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État – RNCP 38362 de niveau 5 délivré par le MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE – échéance certification au 31/12/2028.

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les missions du BTS MCO, c'est le cœur de l'activité d'une unité commerciale. Concrètement, tu gères la relation client de A à Z, tu participes à l'animation des ventes et à la mise en valeur de l'offre, tout en assurant le bon fonctionnement du point de vente (ou site en ligne). Tu es aussi amené à encadrer une équipe et à contribuer à la stratégie commerciale. Le tout dans un environnement de plus en plus digitalisé, où tu participes activement à la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise ou du réseau.

Tu seras capable de :

- Assurer la veille informationnelle et réaliser des études commerciales
- Vendre en contexte omnicanal et entretenir la relation client
- Élaborer et adapter l'offre de produits et services, organiser l'espace commercial et en développer les performances
- Concevoir, mettre en place et évaluer la communication et les actions commerciales
- Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, puis analyser les performances
- Organiser le travail, recruter, animer et évaluer les performances de l'équipe commerciale

### SECTEUR D'ACTIVITÉ & TYPE D'EMPLOI

Le titulaire du BTS MCO peut exercer principalement dans différents types de structures : magasins, points de vente, e-commerce, entreprises de services ou encore certaines associations commerciales.

Concrètement, tu peux évoluer dans des secteurs très variés comme le prêt-à-porter, le luxe, la téléphonie ou encore la grande distribution et les services.

Postes fréquents :

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle junior en magasin
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Marchandiseur



### DURÉE ET RYTHME

#### FORMATION EN ALTERNANCE

3 jours en entreprise et 2 jours à l'école chaque semaine.

Pendant 2 ans (1350 heures)

### MODALITÉS

#### PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

#### ADMISSION :

- Compléter le dossier de candidature
- Passer des tests en ligne
- Échanger lors d'un entretien de motivation
- Réponse sous 48 h
- Rentrée début septembre 2026

#### COÛT EN ALTERNANCE

Prise en charge par l'entreprise / OPCO

#### EFFECTIF DE CLASSE :

De 15 à 26 apprenants

### MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

- Accès aux plateformes : SC-FORM, Office 365, Sowsign.
- Formateurs issus du monde pro, experts dans leur métier.
- Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap : contactez notre Référente Handicap, Aurélie Laroussinie, au 05 61 21 33 11.

### NOS CHIFFRES CLÉS

- Taux de réussite 2025 : 91 %

### PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation allie cours théoriques et périodes en entreprise, via un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. + de 80 % de taux de placement en entreprise quand un étudiant s'inscrit chez Pigier Toulouse



# PROGRAMME DE LA FORMATION

## DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

• Développement de la relation commerciale, vente et conseil client • Fidélisation • Veille informationnelle • Études commerciales

## ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

• Évaluation et adaptation de l'offre produits • Organisation de l'espace commercial • Optimisation de l'offre • Gestion des animations commerciales et opérations de promotion • Communication commerciale

## GESTION OPÉRATIONNELLE DE L'OFFRE COMMERCIALE

• Élaboration et suivi du budget • Analyse des performances • Gestion des opérations courantes • Stocks et approvisionnements • Suivi des règlements et trésorerie • Reporting • Choix d'investissements • Études de rentabilité

## MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

• Planification du travail • Recrutement • Communication • Gestion des conflits • Évaluation des performances • Conduite de réunions et d'entretiens

## SAVOIRS ASSOCIÉS

• Marketing • Communication • Techniques de vente • Management • Gestion commerciale • Statistiques • Savoirs technologiques/web • Culture digitale • Savoirs juridiques • Savoirs rédactionnels

Modules digitalisés (SEIRA) : Exceller à l'oral - Améliorer son orthographe et ses écrits professionnels - Sensibilisation à l'IA - Parcours citoyenneté - Anglais

# ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

## CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle.

### ANGLAIS OBLIGATOIRE

• Compréhension écrite de documents en lien avec le domaine professionnel • Compréhension orale • Expression orale en continu ou en interaction • Évaluation du niveau B2 des activités langagières à l'oral

### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

• L'intégration de l'entreprise dans son environnement • La régulation de l'activité économique • L'organisation de l'activité de l'entreprise • L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise • Les mutations du travail • Les choix stratégiques de l'entreprise

# RÈGLEMENT DE L'EXAMEN

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Écrite	3h	3
Communication en langue vivante étrangère	Écrite et orale	2h 20 min + 20 min *	1,5 1,5
Culture économique, juridique et managériale	Écrite	4h	3
- Développement de la relation client et vente conseil - Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Orale Orale	30 min 30 min	3 3
Gestion opérationnelle	Écrite	3h	3
Management de l'équipe commerciale	Écrite	2h30	3
Communication en langue vivante étrangère (facultative)	Écrite	20 min + 20 min*	-

\*Temps de préparation

N.B. Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE

# LA POURSUITE D'ÉTUDES EN BAC+3

Toutes les formations possibles chez Pigier Toulouse :

- Bachelor Chargé du Développement Commercial
- Bachelor Chargé de Missions RH
- Bachelor Chargé de Communication

## CONTACT :

Florian BOURREL, Conseiller en formation  
(toulouse@pigier.com).

**Passerelles & équivalences sur les enseignements généraux :**

Nous contacter sur l'adresse ci-dessus ou au  
05 61 21 33 11.