

BTS MCO

Management commercial opérationnel (ex BTS MUC)

Le BTS MCO - Management commercial opérationnel (ex BTS MUC) - se prépare en deux ans de préférence après un bac pro du domaine, un bac général, ou le BAC techno STMG.

Il s'agit d'un diplôme de niveau bac +2 qui se réalise en alternance. C'est un diplôme d'Etat de niveau 5 délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

OBJECTIF DU DIPLOME

Le titulaire du BTS MCO encadre des équipes, gère et développe la relation avec la clientèle ainsi que l'offre de services et de produits.

Le BTS MCO a pour finalité d'apprendre à gérer et développer l'activité d'une unité commerciale, à maîtriser les étapes successives du processus commercial.

CONDITIONS D'ACCES

Le BTS Management commercial opérationnel (MCO) est accessible à tout titulaire d'un bac (de préférence bac général, BAC techno STMG ou BAC PRO commerce).

ORGANISATION ET CONTENU DE LA FORMATION

1350 heures de formation sur 2 ans dont 130 heures en distanciel-live.

Formation polyvalente ouvrant la voie à une multitude de métiers commerciaux, elle est axée principalement sur les matières commerciales : la gestion, la relation client et le management (60% du volume des cours).

Elle comprend les modules de formation suivants :

- Culture générale et expression.
- LV1 Anglais.
- Culture économique, juridique et managériale.
- Développement de la relation client et vente conseil.
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale.
- Gestion opérationnelle.
- Management de l'équipe commerciale.

DIPLOME

Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut être employé dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de services (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands.

Il peut être salarié ou indépendant.

Le plus souvent, il débute par un poste d'assistant. Parmi les exemples de métiers de niveau assistant, citons : vendeur/conseil, chargé de clientèle, chargé de service client, marchandiseur, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité, etc...

EVOLUTION DE CARRIERE

À terme, après quelques années d'expérience, le titulaire du BTS MCO peut exercer les fonctions de chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, manager de caisses, manager d'une unité commerciale, etc...

POURSUITE D'ETUDES

Le BTS MCO conduit directement à la vie active.

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel peut poursuivre des études dans des domaines divers :

- Une licence en économie ou gestion,
- Une licence pro dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution
- Un Bachelor en école de commerce ou de gestion.

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1350 h heures de formation sur 2 ans dont 130 heures en distanciel-live.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION 76h

L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux : relations dans l'entreprise et à l'extérieur, relations avec la clientèle ou la hiérarchie.

Le but est aussi d'améliorer l'expression écrite et orale, de façon à rendre les candidats capables de rédiger rapports et notes de synthèse, et de faire des exposés sur des sujets d'actualité.

Les techniques du résumé, de la discussion et de la synthèse de documents préparent à l'épreuve écrite de l'examen.

ANGLAIS 82h

Développer la production, la compréhension de la langue anglaise à l'écrit et à l'oral.

Entraînement appliqué au domaine professionnel. Apprendre à communiquer et à argumenter dans une situation professionnelle donnée.

Préparation à l'examen oral (30 mn).

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE 310h

L'intégration de l'entreprise dans son environnement
La régularisation de l'activité économique
L'organisation et 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

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL 150h

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Vendre
Entretenir la relation client

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE 150h

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

GESTION OPERATIONNELLE 150h

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE 150h

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

ENSEIGNEMENTS A DISTANCE

GLOBAL EXAM 80h/2ans

Examen du TOEIC (Test Of English for International Communication)

Objectif de la formation :

Evalue les compétences de compréhension de l'oral

Evalue les compétences de compréhension de l'écrit

Evalue les compétences d'écoute et de lecture du candidat dans un environnement professionnel anglophone

PROJET VOLTAIRE 80h/2ans

Deux modules (orthographe et expression) + courriel = 35h /an

Objectifs de la formation :

Compétences orthographiques

Travail de l'éloquence

Compétences visant à avoir un propos clair, structuré et élaboré

Règles de bonne maîtrise des courriels

Taux de réussite

Années	2016	2017	2018	2019	2020
Taux de réussite	75,00%	66,00%	80,00%	80,00%	100,00%
Taux de satisfaction	nc	nc	nc	nc	nc

Vous pouvez intégrer la formation jusqu'à la fin du mois d'octobre.

Enseignements en présentiel et/ou distanciel, contrôle continu et 3 examens blancs avant l'examen final qui a lieu à la fin de la deuxième année.

Merci aux personnes présentant un handicap de bien vouloir prendre contact pour étudier les meilleures solutions d'accueil.

Fiche mise à jour en janvier 2023.