



# BTS M.C.O

## Management Commercial Opérationnel

### Qu'est-ce qu'un BTS ?

C'est un diplôme délivrant un niveau BAC+2 reconnu par le ministère de l'éducation nationale.

Le sigle **BTS** signifie *Brevet de Technicien Supérieur* et se dispense sur deux années consécutives.

### Pour quels métiers ?

Assistant(e) agent immobilier, Chargé(e) de clientèle, Chef(fe) de produit marketing, Chef(fe) des ventes, Manager caisses, Manager relation client, Manager d'unité commerciale.

«BTS management commercial opérationnel » – Code NSF 310 + 312 – Certification professionnelle de niveau 5(Eu) - Enregistrée au [RNCP n° 38362](#) par Arrêté du 15 octobre 2018 modifié portant définition et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur « Management commercial opérationnel » (JORF n°0257 du 7 novembre 2018) avec effet jusqu'au 31 Décembre 2028 – Certifié par le Ministère de l'éducation nationale/MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

## Prérequis

Baccalauréat ou Titre niveau IV  
(niveau 4 de la nomenclature européenne)

## Objectifs

- Répondre aux exigences du référentiel Éducation Nationale
- Prendre en totalité ou en partie la responsabilité d'une unité commerciale.

## Cursus au choix

> 1100 heures en contrat de professionnalisation

> 1350 heures en contrat d'apprentissage

Pour en savoir plus sur le coût de la formation

[Cliquez ici](#)

## Rythme

**1 journée** par semaine et **1 semaine** par mois

## Contenu

### Matières générales

Culture générale, LV1 anglais ou espagnol, culture économique juridique et managériale, bureautique

### Matières professionnelles

Conseil client, vente, animation de la surface de vente, gestion commerciale, management d'équipe

## Évaluations

### Évaluations en cours de formation :

- Contrôles continus : études de cas, quizz, exposés, mots croisés, vidéos ...
- 3 examens blancs
- Entraînement à l'oral

### Évaluations examen final :

ÉPREUVE	COEF	NATURE	DURÉE
Culture générale - Expression	3	Écrite	3h
LV1 (anglais ou espagnol)	3	Orale / Écrite	20+20 mn / 2h
CEJM (culture économique juridique et managériale)	3	Écrite	4h
Développement Relation Client Vente Conseil	3	Orale	30 min
Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale	3	Orale	30 min
Gestion Opérationnelle	3	Écrite	3h
Management de l'équipe commerciale	3	Écrite	2h30

## Poursuites d'études

Vers les Titres et/ou diplômes de niveau 6

[Voir notre catalogue de formation](#)

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATION

