

# BREVET DE TECHNICIEN(NE) SUPERIEUR(E) MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Mis à jour le 14 juin 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Titulaire d'un BAC ou suivi du cursus préparant au BAC

## Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

## Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

## Public visé

Tout public – avoir moins de 30 ans pour le contrat d'apprentissage ou être reconnu en situation de handicap Contrat de professionnalisation possible

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

1350 heures

## Validation

Obtention du BTS management commercial opérationnel (MCO) ou obtention de blocs de compétences

## Modalités d'évaluation

Suivi des activités en entreprise par un formateur référent, avec livret pédagogique  
Evaluations orales et écrites tout au long de la formation  
Examens blancs  
Epreuves ponctuelles et Validation partielle en CCF de certaines unités

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

## Objectifs professionnels

Objectifs de la formation :

Obtenir le BTS Management Commercial Opérationnel, diplôme de niveau 5 (ex niveau III).

Objectifs pédagogiques :

Etre capable de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, sur un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (magasin, supermarché, agence commerciale, ...).

Savoir mener des actions pour attirer, accueillir et vendre les produits et/ou services répondant aux attentes de la clientèle.

Fidéliser la clientèle

## Contenu

Le BTS Management Commercial Opérationnel regroupe :

- Culture générale et expression française
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Pôles de compétences professionnelles :
- Développer la relation commerciale et assurer la vente
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Accompagnement au projet professionnel

## Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques et pratique (la majorité des séquences de formation ont lieu en présentiel et une partie peut ponctuellement avoir lieu à distance)

## Profil des intervenants

Formateur(trices)s certifié(e)s et agrégé(e)s, habilité(e)s par l'Education Nationale à préparer au diplôme, à mettre en œuvre les C.C.F. et faire passer toutes les épreuves du BTS.

## Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

## Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques – mise en pratique professionnelle. Les modules s'enchaînent simultanément selon une progression pédagogique élaborée par l'équipe pédagogique et/ou dictée par la réglementation

## Moyens pédagogiques

# BREVET DE TECHNICIEN(NE) SUPERIEUR(E) MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

## Nombre de participants

12 Alternants

## Entrée et sortie permanente

Non

## Codes réglementaires

- Code RNCP : 38362  
Ministère de l'éducation  
nationale Validité jusqu'au  
31/12/2028
- Formacode : 34054 ; 32154
- Code NSF : 310 ; 312
- Code ROME : D1503

Salles de cours équipées – salle informatique équipées d'ordinateurs connectés à internet

## Durée

Volume global :

Heures d'enseignement :

1350h (apprentissage) ; 1100h (contrat de professionnalisation Heures en entreprise :

Volume horaire par semaine :

35h

## Délais et modalités d'accès

Rentrée le 09/09/24, possibilité d'intégrer la formation jusqu'à fin novembre 2024, date de fin le 30 juin 2026

## Financements possibles

TARIF

Parcours complet : 14000 € / personne

MODALITES DE FINANCEMENT

Financement Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Transition pro

CPF

PROA

Parcours Individualisé / sur mesure, proposition tarifaire sur demande

## Poursuite de parcours

EQUIVALENCES et PASSERELLES :

SUITE DE PARCOURS :

Licence pro commercialisation de produits et services Licence pro management des activités commerciales

Responsable en marketing, commercialisation et gestion (EGC)...

DÉBOUCHÉS :

Agent(e) d'affaires

Chargé(e) de clientèle Chef de rayon

Chef des ventes Directeur(trice) de magasin...

## Référent handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos référent(e)s handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

CONTACT RÉFÉRENTS HANDICAP ET MOBILITÉ

# BREVET DE TECHNICIEN(NE) SUPERIEUR(E) MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Référent(e) handicap :  
referent.handicap@gretasudchampagne.com  
Référent(e) mobilité :  
referent.mobilite@gretasudchampagne.com

## Réseau

- GRETA CFA Sud Champagne
- 12, avenue des Lombards  
10000 Troyes
- contact@gretasudchampagne.com
- 03 25 71 23 80
- www.gretasudchampagne.com
- SIRET : 191 000 256 000 39
- Numéro d'activité : 21 10 P000 310 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)