

FORMATION PAR LA VOIE DE L'APPRENTISSAGE

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

2026/2028

07/09/2026 -> 30/06/2028

Le BTS MCO permet d'acquérir les compétences pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand). Dans cette perspective, le titulaire du BTS MCO sera en capacité de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

SITE CHAPELLE INTERNATIONAL

15 RUE DES CHEMINOTS
75018 PARIS

MÉTRO :
LIGNE 12 - PORTE DE LA CHAPELLE

CONTACT

Madjid TAMZALI
m.tamzali@gretametehor.com
06 08 16 89 13

Taux de réussite : 76 %
Taux satisfaction : 80 %
Taux de présentation à l'examen : 66 %
Taux de poursuite d'étude : 100 %



BTS
Management Commercial
Opérationnel

Savoir transformer
l'essai



@gretametehorparis



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

RNCP38362

- Acquérir les compétences pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand)
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.



Cette polyvalence fonctionnelle vise à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

CONTENU DE LA FORMATION

Bloc de compétences 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil :

- Etudier le marché
- Vendre et conseiller
- Fidéliser et accroître le capital client

Bloc de compétences 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale :

- Organiser les actions de communication locale
- Optimiser l'espace commercial, le merchandising
- Etudier la demande pour adapter son offre

Bloc de compétences 3 - Assurer la gestion opérationnelle :

- Réaliser les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser
- Analyser les performances de l'activité

Bloc de compétences 4 - Manager l'équipe commerciale :

- Recruter
- Organiser le travail et animer une équipe
- Evaluer ses performances

Matières générales :

- E1 - Culture générale et expression
- E2 - Langue vivante étrangère (Anglais)
- E3 - Culture économique, juridique et managériale

LA FORMATION

- Diplôme d'Etat Bac +2
- Tarif tout public : 7 263 € / an
- Aucun frais pédagogique à la charge de l'alternant
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Rythme : 2 ou 3 jours en centre selon semaine
- 1350 H (en centre)
- 2 ans de formation
- Contrôle en cours de formation (CCF)



RECRUTEMENT ET CONDITIONS D'ACCÈS

Prérequis :

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client



Admission sur dossier (parcoursup et hors parcoursup)



ÉVOLUTION DE CARRIÈRE - POURSUITE D'ÉTUDES

Après un BTS MCO, il est possible de poursuivre ses études en intégrant une licence professionnelle, un bachelor universitaire de technologie (BUT), ou une licence professionnelle pour obtenir un diplôme de niveau bac+3 dans des domaines tels que le commerce, le marketing ou la gestion.

Métiers visés :

- Chargé clientèle
- Chef de rayon
- Vendeur-conseil
- Animateur des ventes

CONTACTEZ-NOUS !

[HTTPS://GRETAMETEHOR.COM/](https://gretametehor.com/)

ou scannez le QR CODE

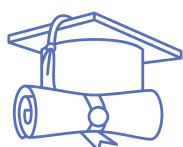


LES + DE L' ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage



Des cours
théoriques
et pratiques



Un diplôme
reconnu



Une montée en
compétences
rapide et
opérationnelle



Le coût de la
formation pris
en charge par
l'entreprise



Un statut de
salarié avec
rémunération

