

Secteur
Commerce
Vente

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

2026 - 2028



CERTIFICATIONS

Brevet Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

Diplôme de niveau V relevant de l'éducation nationale équivalent à un Bac +2

120 crédits ECTS.

Formation proposée uniquement en Apprentissage

Code diplôme : 32031213

Code RNCP : 38362

Nom du certificateur : ministère de l'Éducation Nationale

Date de Publication : 11/12/2023

Date d'enregistrement RNCP : 11/12/2023

Date d'Echéance de l'Enregistrement : 31/12/2028

INDICATEURS 2023 2025

33.33% de réussite

CONDITIONS

▪ Prérequis pour intégrer la formation :

Les contrats d'apprentissage sont accessibles de 16 à 29 ans (sauf pour les personnes en situation de handicap : absence de limite d'âge).

Être titulaire d'un baccalauréat (de préférence bac général, bac STMG, bac pro métiers du commerce et de la vente).

Dossier de candidature complété via pré-inscription en ligne.

Participation au rendez-vous d'information.

Entretien individuel et de motivation, étude du dossier scolaire.

Les situations spécifiques peuvent être étudiées au cas par cas.

Possibilité de validation de blocs de manière indépendante ? Les blocs ne peuvent être validés séparément.

Les candidats bacheliers peuvent être dispensés de certaines unités.

DISPENSES D'UNITÉS

Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau III ou supérieur seront, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve U1 Culture générale et expression » ainsi que les unités U21 et U22 Communication en langue vivante étrangère.

Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale » définie par l'arrêté du 15 février 2018 (publié au JO du 6 mars 2018).

▪ Conditions de réussite :

- Se présenter aux épreuves ponctuelles.
- Obtenir une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des épreuves ponctuelles
- Motivation
- Assiduité
- Investissement en entreprise.

DEBOUCHES

▪ Métiers :

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

A la fin de sa formation, le titulaire sera capable de :

- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation),
- Gérer et animer l'offre des produits et des services,
- Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale,
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale,
- Digitaliser les activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...)

Métiers concernés : Chef des ventes, chargé de clientèle, attaché commercial, responsable de magasin, chef de rayon, vendeur conseil, responsable e-commerce, manager.

▪ **Poursuites d'études :**

A la suite de ce BTS MCO, il sera possible de se lancer dans une poursuite d'étude en :

- Licence professionnelle du domaine commercial ou marketing (exemple TCI, agroalimentaires et Agrofournitures, commerce en ligne, distribution, management du point de vente) ;
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion) ;
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion ;
- Ecole spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Pédagogie orientée vers la réussite à l'examen et la préparation à l'entrée dans la vie active ou la poursuite d'études.
Formation en alternance entre le centre de formation et le lieu d'apprentissage.

Apprentissages pratiques en ateliers (magasin d'apprentissage, cuisine, salle informatique, CDI, etc.) alternant avec les apprentissages plus théoriques : face à face, vidéos, power point, jeux de rôle, témoignages ...

Suivi en entreprise assuré par le responsable de formation.

Entraînements aux épreuves des examens pratiques, oraux et écrits.

Individualisation des parcours

Livret d'apprentissage

▪ **Une équipe pédagogique expérimentée :**

Nos formateurs et enseignants sont tous des professionnels confirmés.

Les formateurs peuvent être sous contrat avec l'établissement (CDD ou CDI) ou en contrat de prestation

En cours de recrutement

ORGANISATION DE LA FORMATION

▪ **Durée et rythme de l'alternance**

Durée : Cycle de 24 mois avec 1350 heures d'enseignement, 700 heures en classe de 1^{ère} année et 650 heures en classe de deuxième année.

Rythme : 16h en CFA (2 jours) et 19h en entreprise (3 jours)

Plan de recrutement consultable sur le site internet dans l'onglet BTS MCO > documents à télécharger

Possibilité de formation sur des vacances scolaires.

Pour les contrats d'apprentissage, début possible en entreprise jusqu'à 3 mois avant ou jusqu'à 3 mois après le début de la formation.

▪ **Evaluation finale**

Contrôle continu tout au long des 2 années de formation + examen final. Possibilité de valider l'examen par module et de conserver les notes pendant 5 ans.

- Le redoublement n'est pas interdit : il faut cependant l'accord de l'équipe éducative et un contrat d'apprentissage.

PROGRAMME DE FORMATION

▪ Heures 1ère année + heures 2ème année

Modules d'enseignements généraux

MG1 – Culture générale et expression (48h + 52h)

MG2 – Anglais (75h + 75h)

MG3 – Culture économique, juridique et managériale (100h + 100h)

Modules d'enseignements professionnels

MP1 – Développement de la relation client et vente conseil (150h + 100h)

MP2 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale (126h + 124h)

MP3 – Gestion opérationnelle (100h + 100h)

MP4 – Management de l'équipe commerciale (100h + 100h)

▪ Délivrance du diplôme :

Ponctuel :

Culture Générale et Expression : Ecrit 3h - coef 3

Culture Economique Juridique et Managériale : Ecrit 4h – coef 3

Gestion Opérationnelle : Ecrit 3h – coef 3

Management de l'équipe commerciale : Ecrit 2h30 – coef 3

Anglais : Ecrit 2h – coef 1.5

Anglais : Oral (20' + 20') - coef 1.5

Développement de la Relation Client et Vente Conseil : Dossier et oral – coef 3

Animation et dynamisation de l'offre commerciale : Dossier et oral – coef 3

FINANCEMENT

- **Coût de la formation :**

La formation par apprentissage est cofinancée par :

- Les OPCO (subvention de fonctionnement allouée au CFA). Prise en charge NPEC moyen dans le privé : **6750 € / an**
- Les employeurs du secteur privé au travers d'une participation financière (convention entre l'employeur privé, CFA et selon échéancier)

- **Rémunération d'un apprenti :**
- **Rémunération d'un apprenti :**

SMIC brut au 01/01/2026 : 1 823,03 euros

Il faut tenir compte du cycle de formation pour déterminer l'année d'exécution du contrat. Exemple : « la 2nd année d'exécution du contrat » concerne un apprenti qui effectue une formation sur 3 ans même si son contrat d'apprentissage ne débute qu'en 2nd année de formation.

% du SMIC : le montant varie selon son âge et sa progression dans le cycle de formation.

Age	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
De 16 à 17 ans	27% du SMIC	39% du SMIC	55% du SMIC
	492,22 €	710,98 €	1.002,67 €
De 18 à 20 ans	43% du SMIC	51% du SMIC	67% du SMIC
	783,90 €	929,75 €	1.221,43 €
De 21 à 25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC	78% du SMIC
	966,21 €	1.112,05 €	1.421,96 €
	OU 53% du minimum conventionnel	OU 61% du minimum conventionnel	OU 78% du minimum conventionnel
	<i>(Retenir le plus élevé des deux)</i>	<i>(Retenir le plus élevé des deux)</i>	<i>(Retenir le plus élevé des deux)</i>
26 ans et plus	100% du SMIC	100% du SMIC	100% du SMIC
	1.823,03 €	1.823,03 €	1.823,03 €
	OU 100% du minimum conventionnel	OU 100% du minimum conventionnel	OU 100% du minimum conventionnel
	<i>(Retenir le plus élevé des deux)</i>	<i>(Retenir le plus élevé des deux)</i>	<i>(Retenir le plus élevé des deux)</i>

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu de formation :

Etablissement privé du Guiers Val d'Ainan 38480 Pont de Beauvoisin

Etablissement Privé du Guiers Val d'Ainan – lycée professionnel /CFA/CFC

6, place du marché – 38480 Le Pont de beauvoisin – Tel : 04 76 37 21 20 – Email : formation-continue@lyceeduguiers.fr

Association Loi 1901 – « Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 82 38 04394 38 auprès du préfet de la région Rhône Alpes » Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état

Référence Action : 20252301_formations diplômantes_BTS MCO_PO01_descriptif de formation_AG

Service Formation Continue : Tel. 04 76 37 21 20 – poste n°3 / Email : formation-continue@lyceeduguiers.fr

Site internet (renseignements et préinscriptions) : www.lyceeduguiers.fr

Directrice adjointe CFC/CFA : Mme ROUX Mylène – Tel. Direct 04.76.06.89.14 / email : mylene.roux@lyceeduguiers.fr

Référente formation : 

Référente handicap : Mme POURCEL Anne-Laure



Toute l'équipe pluridisciplinaire du centre de formation continu et par apprentissage s'engage de par son savoir-faire et son savoir-être à adapter au mieux son contenu pédagogique et à rendre accessible les différentes formations :
accessibilité des locaux, accessibilité matériels, accessibilité pédagogique...

Effectifs : 15 apprenants minimum

Horaires : 8h00 à 12h00 - 13h00 à 17h00

Possibilité de restauration sur place (self ou salle hors sac) et d'**internat** : nous contacter pour plus de précisions. Aide possible pour les apprentis avec l'OPCO employeur, nous consulter.

Matériel nécessaire pour la formation : matériels et manuels scolaires (liste des fournitures donnée à la rentrée).