BTS Management Commercial Opérationnel

Commerce, achat, finances, Management / Ressources humaines

21/11/2026

Résumé

Un Programme de formation en 2 ans pour apprendre à gérer des équipes, des unités commerciales et maîtriser les outils numériques pour développer le potentiel d'une entreprise.

Public et prérequis

Tout Public
Admission Post Bac
Être titulaire d'un baccalaureat ou d'un Niveau 4

Tout Public
Admission Post Bac

Être titulaire d'un baccalaureat ou d'un Niveau 4

Les objectifs pédagogiques et professionnels

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Modalité d'évaluation

Le BTS est une formation de 2 ans qui implique des projets et qui est validée par un diplôme d'Etat. Il n'est pas validé par bloc de compétences.
Le BTS est composé de 6 UE validées par :

- 5 épreuves écrites
- 3 épreuves orales

Des contrôles continus permettent d'encadrer l'acquisition des connaissances et compétences nécessaires au passage de l'examen d'Etat.

Certification professionnelle de niveau 5 «Manager Commercial Opérationnel» - Enregistrée au RNCP sous le numéro 38362 par décision du directeur général de France Compétences en date du 11/12/2023, délivré par Le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, code NSF310/312

Modalités d'accès

Pour postuler à cette formation, vous devez être titulaire d'un BAC ou d'un titre issu d'un niveau 4.
La candidature se fait directement sur la plateforme Parcoursup.
Vous serez invité à passer un point d'accompagnement vers la rentrée afi de détailler

RÉFÉRENCE
COMM-001

CODE RNCP
38362

CENTRES DE FORMATION
AUXERRE

DURÉE DE LA FORMATION
24 mois / 1371 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Formation 58-89

• 1200 Jeunes formés par an
• 600 contrats d'alternance à pourvoir
• 500 entreprises partenaires
• Accompagnement individualisé
• Diplômes reconnus par l'Etat

• Savoir-être, management, sécurité
• Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
• Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

Les actions réalisées dans le cadre d'une formation continue /contrat de professionnalisation sont portées par l'As.SIC

votre projet professionnel et de définir un parcour personnalisé pour décroucher votre alternance.
Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situtation de handicap.
Notre campus est accessible pour accueillir des personnes en situation de handicap.
Un référent est disponible sur notre campus.

Contenu de la formation

Le BTS MCO est un programme en 2 ans pour apprendre à contribuer au développement d'une activité commerciale, à travers 4 blocs de compétence clés:

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
  Mener une veille active, analyser le marché, conseiller et vendre tout en construisans une relation client durable
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
  Mettre en valeur les produits, organiser des actions commerciales et dapater l'offre aux attentes des clients
- Assurer la gestion opérationnelle
  Gérer les opérations courantes, anticiper l'activité, gérer les budgets et analyser les performances
- Manager l'équipe commericale
  Organiser le travail, animer l'équipe, accompagner les collaborateur et développer les compétences au quotidien
- Entrepreneuriat
  Evaluer le travail, animer l'équipe, accompagner les collaborateurs et développer les compétences au quotidien

Au delà du référenciel, l'IFAG vous accompagne dans le développement de compétences transversales stratégiques pour réussir en entreprise : Parcours HEP, IA, temps forts pédagogiques.

Suite de parcours et passerelles possibles

Après votre BAC+2, vous pouvez décider de poursuivre vos études en intégrant le BAC+3 Responsable d'Agence et de Commerce

Passerelles - Métiers - Débouchés

A la suite de l'obtention d'un BTS MCO, le titulaire peut alors poursuivre ses études en Bachelor Responsable d'Activité

Métiers visés :

- Chargé(e) de clientèle d'agences / de commerce
- Chargé(e) du service client
- Marchandiseur(se)
- Conseiller(e) de vente et de services
- Manager / Manageuse adjoint(e)
- Second(e) de rayon

Date de mise à jour

28/09/2026