

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 baccalauréat 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, délivrée par Le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, code NSF310/312

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 construisant une relation client durable
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
Mettre en valeur les produits, organiser des actions commerciales et développer

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.

PARTENAIRE



Les + Formation 58-89

Taux de réussite à l'examen

72% de réussite à l'examen (chiffres 2024)

- 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

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 commerciale
Organiser le travail, animer l'équipe, accompagner les collaborateurs et développer les compétences au quotidien
- Entrepreneurat
Evaluer le travail, animer l'équipe, accompagner les collaborateurs et développer les compétences au quotidien

Au delà du référentiel, 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

Validation et certification

Certification de niveau 5 - RNCP 38362

Date de mise à jour

04/12/2025