



# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

**Diplôme d'État de niveau BAC+2**  
**Délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale**  
**RNCP 38362**

**Durée des études 2 ans**  
**1 350 heures de formation**

**Taux de réussite 2025**  
**77%**

*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.*

## À la fin de sa formation, le titulaire sera donc à même 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 via des sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...


## PROFIL DU CANDIDAT


Dynamisme, goût du contact, intérêt pour les notions de gestion. Bon relationnel, capacité à gérer et encadrer, volonté de développer une unité commerciale.


## PROFIL DE L'ENTREPRISE D'ACCUEIL


Entreprise artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services, quel que soit sa taille, dès lors qu'elle propose et met en œuvre une démarche de développement de la relation client et/ou marketing. Les secteurs peuvent être : l'automobile, les télécommunications, la banque et l'assurance, l'immobilier, le commerce de détail et la grande distribution, l'e-commerce et l'e-marketing.


Entreprises des secteurs de la grande distribution, du textile/habillement, de l'alimentaire /restauration, de l'hôtellerie et des loisirs, de la téléphonie, du domaine sportif, de l'équipement de la maison, du bricolage/décoration/jardinage, de la culture et des loisirs, de la beauté et du bien-être, des agences de travail intérimaire. Unités commerciales d'entreprises de production, entreprises de commerce électronique, entreprises de prestation de services (banque, assurance, immobilier, ...) Associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou services.


 Effectif limité à 20 participants

 Formation gratuite

 Réseau d'entreprises locales partenaires

 Équipe d'intervenants disponibles et engagés

 Équipe administrative dédiée aux apprentis

 Implantation au cœur de Thonon

## PROGRAMME DE FORMATION

### Compétences professionnelles

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

### Compétences générales

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante Anglais
- Option entrepreneuriat proposée à l'ESL

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Rentrée en septembre 2026

#### Rythme hebdomadaire

- En formation : 2 jours (lundi & mardi)
- En entreprise : 3 jours

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Référent pédagogique
- Accompagnement individualisé
- Travaux de groupe
- Cas pratiques
- Cycle de conférences
- Entraînement périodique aux épreuves
- Plateforme pédagogique

## OBTENTION DU DIPLÔME

L'obtention du diplôme est conditionnée à la réussite d'un examen final, en fin de deuxième année (printemps 2028).

L'examen est constitué d'épreuves obligatoires, écrites et orales.

L'obtention du BTS offre 120 crédits ECTS.

## APRÈS LA FORMATION

### Parcours de formation

- 3<sup>e</sup> année de BUT Techniques de Commercialisation (admission parallèle)
- 3<sup>e</sup> année de Bachelor d'école de commerce ou de gestion (admission parallèle)
- Licence professionnelle du domaine commercial, communication, marketing, distribution
- Licence universitaire (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- École supérieure de commerce ou de gestion
- École spécialisée via concours ou admission parallèle

### Débouchés professionnels

Après un BTS MCO, le titulaire du BTS MCO peut exercer de nombreux métiers : Chargé de clientèle, attaché commercial, responsable de magasin, chef de rayon, vendeur conseil, responsable e-commerce, manager.

Avec de l'expérience, ce dernier pourra prétendre à des postes à plus haute responsabilité : chef des ventes, responsable commercial, directeur de magasin...

## REJOINDRE LA FORMATION

### Conditions d'accès

Titulaire d'un baccalauréat

De 16 à 29 ans révolus. Certains publics peuvent entrer au-delà de 29 ans : Nous consulter pour une étude personnalisée.

### Modalités

- Candidature Parcoursup ou via notre site
- Dossier
- Tests de positionnement et entretien individuel



POUR TOUTE INFORMATION, NOUS SOMMES À VOTRE ÉCOUTE :

contact.esl@jathonon.fr

04 50 71 90 10

