

FICHE PROGRAMME - BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) - RNCP38362- Maj 01/03/2026

Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

Date d'enregistrement au RNCP : 11-12-2023.

Objectifs de la formation

Former des professionnels capables de prendre la responsabilité d'une unité commerciale (magasin, agence, site marchand, centre de profit, etc.), de gérer et développer l'activité commerciale, d'encadrer une équipe et de gérer la relation client dans un contexte omnicanal.

Public visé

Apprentis, Salariés en contrat de professionnalisation, Demandeurs d'emploi, Salariés en reconversion, Étudiants.

Prérequis

Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (Baccalauréat ou équivalent). Admission après un entretien de positionnement et validation du projet professionnel.

Durée de la formation

1 200 heures en centre de formation / Environ 1 350 heures en entreprise / Durée totale : 2 ans

Coût de la formation

Apprentissage : financement OPCO (environ 8 000 € à 9 000 € selon la branche). Contrat de professionnalisation : prise en charge partielle ou totale selon la branche. Formation continue : tarif sur devis personnalisé.

Modalités d'organisation

Formation en alternance (présentiel ou mixte). Entrées possibles en septembre. Pédagogie active : cas pratiques, projets tutorés, simulations de gestion d'unité commerciale, mises en situation.

Objectifs (France Compétences)

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Maîtriser les outils numériques et de gestion d'activités

Blocs de compétences

RNCP38362BC01 - Développement de la relation client et vente conseil

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Assurer la veille informationnelle Réaliser des études commerciales Vendre Entretenir la relation client	Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). CCF Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). CCF Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle orale

RNCP38362BC02 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services Organiser l'espace commercial Développer les performances de l'espace commercial Concevoir et mettre en place la communication commerciale Évaluer l'action commerciale	Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). CCF Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). CCF Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle orale

RNCP38362BC03 - Gestion opérationnelle

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Gérer les opérations courantes Prévoir et	Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). Ponctuelle écrite

budgétiser l'activité Analyser les performances	Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). Ponctuelle écrite Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle écrite
--	--

RNCP38362BC04 - Management de l'équipe commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Organiser le travail de l'équipe commerciale Recruter des collaborateurs Animer l'équipe commerciale Évaluer les performances de l'équipe commerciale	Scolaires (établissements publics ou privés sous contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage habilités), Formation professionnelle continue (établissements publics habilités). CCF Formation professionnelle continue (établissements publics habilités à pratiquer intégralement le CCF pour ce BTS). CCF Scolaires (établissements privés hors contrat), Apprentis (CFA ou sections d'apprentissage non habilités), Formation professionnelle continue (établissements non habilités), Au titre de leur expérience professionnelle, Enseignement à distance. Ponctuelle écrite

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme. Ceux qui ont préparé le diplôme dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience reçoivent de manière automatique, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants. Ceux qui ont préparé le diplôme par une autre voie reçoivent cette attestation s'ils en font la demande.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

Modalités d'évaluation

Contrôles continus, dossiers professionnels (DC1 et DC2), évaluations écrites et orales en cours de formation, épreuves nationales du BTS en fin de formation.

Certification

Certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance. Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne $\geq 10/20$ à l'ensemble des épreuves. Les blocs validés peuvent être capitalisés pour les sessions ultérieures.

Passerelles, équivalences et correspondances

Aucune correspondance officielle avec d'autres certifications pour le moment.

Modalités et délai d'accès

Pour toute demande d'inscription, veuillez envoyer votre CV : valerie@ofione.com ou 01.45.57.67.04
Un entretien vous sera proposé. Inscription à partir d'avril 2026. Démarrage de la formation en septembre 2026

Accessibilité

Adaptation possible sur demande pour les personnes en situation de handicap. Veuillez nous contacter au 01.45.57.67.04

Débouchés professionnels

Manager de rayon, Responsable adjoint de magasin, Chef de secteur, Conseiller commercial, Assistant chef de produit, Chargé de clientèle.

Poursuite d'études possibles

- **Licence professionnelle** : Commerce / distribution - Marketing digital - Management des unités commerciales - E-commerce
- **Licence générale** : Sciences de gestion - Économie - AES (Administration Économique et Sociale)
- **Bachelors** : commerce / marketing - management - marketing digital

Contact

Valérie BITRAN : valerie@ofione.com ou 01.45.57.67.04