

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services, magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand... Il remplit les missions suivantes : management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et de services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

BAC +2

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

2024
-
2026



Pré-requis & Accès

- ✓ Bac validé
- ✓ Niveau IV (titre professionnel - certification RNCP)
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Et autres modalités

87 %

de réussite globale
aux examens dans le
cadre des formations en
alternance en 2023

50 %

de réussite pour les
BTS Management
Commercial
Opérationnel en 2023

675 h

de formation sur différents
modules de compétences
tout au long de l'année



Rythme

Contrat de 24 mois pour
1 350 heures en centre de formation,
soit 675 heures par an

2 jours/semaine en formation
3 jours/semaine en entreprise



Métiers cibles

Second de rayon,
Assistant chef de rayon,
Directeur-adjoint de magasin,
Animateur des ventes,
Conseiller de vente,
Vendeur conseil,
Marchandiseur

BLOC DE COMPÉTENCES

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL	Assurer la veille informationnelle
	Réaliser et exploiter des études commerciales
	Vendre dans un contexte omnicanal
	Entretenir la relation client
ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE	Elaborer 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
	Evaluer l'action commerciale
ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE	Gérer les opérations courantes
	Prévoir et budgétiser l'activité
	Analyser les performances
MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE	Organiser le travail de l'équipe commerciale
	Recruter des collaborateurs
	Animer l'équipe commerciale
	Evaluer les performances de l'équipe commerciale



Missions entreprise

- ✓ Organiser des opérations commerciales et marketing (soldes, animation des ventes, lancement nouveaux produits)
- ✓ Mise en rayon des produits, animer le linéaire, optimiser la surface de vente (merchandising)
- ✓ Gérer les stocks, les livraisons / commandes / approvisionnements
- ✓ Former de nouveaux membres de l'équipe
- ✓ Mise en oeuvre des outils de fidélisation client
- ✓ Analyse des indicateurs de performances de l'espace commercial
- ✓ Participer et animer les réunions d'équipe

PROGRAMME

Pédagogie

Mise en situation
Etude de cas
Learning By Doing
Jeux de simulation
Gestion de projets
Suivi en entreprise

Modalités d'évaluation

Selon les modalités fixées par arrêté ministériel
Epreuves écrites ponctuelles
Epreuves orales ponctuelles

Financement

Prise en charge sur tarif OPCO. Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.

Candidature

Un référent candidat@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Alternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / job dating

MODULES DE FORMATION	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE
Culture générale et expression	70 h	70 h
Anglais	70 h	70 h
Culture économique, juridique et managériale	90 h	90 h
Développement de la relation client et vente conseil	132 h	132 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	132 h	132 h
Gestion opérationnelle	90 h	90 h
Management de l'équipe	90 h	90 h
TOTAL	675 h	675h

Diplôme

Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel

Niveau 5, RNCP 38362, codes NSF 310 et 312, délivré par l'éducation nationale, enregistrement France Compétences le 11.12.2023

Poursuite

Le titulaire du BTS MCO peut poursuivre son parcours en licence ou bachelor dans les domaines du commerce, du management, de la distribution, du marketing, des ressources humaines, etc.

Le Groupe AFPAM Formation propose différentes formations en Bachelor 1 an :

- Marketing Commerce International
- Commerce Négociation
- Commerce e-Marketing
- Commerce Distribution
- Ressources Humaines
- Diplôme Comptabilité Gestion

AFPAM Alternance,

C'EST AUSSI...

Pitch Battle

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

AFPAM Deal

Challenge de Négociation et de Management

Programme Ambassadeur

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

Boutique Ephémère

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

Bureau Des Etudiants - BDE

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM

0 €
de frais d'inscription



Accessibilité

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

AFPAM
ALTERNANCE

4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26

Fax : 03.26.86.26.20

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr



Qualiopi 
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formations
Bilan de compétences
Action de formation par apprentissage