



BTS Management Commercial Opérationnel*.

Diplôme de niveau 5 délivré par le
Ministère de l'Enseignement
Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation
enregistré le 01/01/2024
[www.francecompetences.fr/recherche/
rncp/38362](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362)

M2s
formation

Objectifs de la formation

Au contact direct du client, le titulaire du BTS MCO est capable de gérer une équipe commerciale. Il a pour mission d'acquérir de nouveaux clients, mais aussi de fidéliser la clientèle existante.

Il est le garant des performances obtenues et encadre l'équipe commerciale avec bienveillance. Il est curieux du marché auquel son unité commerciale appartient et adapte en permanence son offre en fonction de l'évolution du marché local ou national.

Il prend en charge les clients en leur proposant des biens ou services adaptés à leur recherche. L'objectif premier étant de veiller à l'entière satisfaction de son client tout en dynamisant et développant l'offre commerciale.

Garant de l'état d'esprit de son équipe, il est un leader qui saura gérer sa force de vente de manière positive et évolutive.

Les objectifs d'acquisition des compétences de la formation peuvent être consultés sur le lien suivant : https://enqdip.sup.adc.education.fr/bts/referentiel/BTS_Management_commercial_operationnel.pdf

Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

Assurer la veille informationnelle - Réaliser des études commerciales

Vendre - Entretenir la relation client

Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

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

Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale

Recruter des collaborateurs

Animer l'équipe commerciale

Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Matières générales

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Matières professionnelles

- Management et gestion de l'équipe commerciale
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Communication
- Informatique commerciale
- Ateliers professionnels
- Développement de la relation et vente conseil
- Dynamisation de l'offre commerciale

Prérequis .

Baccalauréat ou équivalent niveau 4.

Avoir passé les tests et l'entretien spécifiques à la sélection pour intégrer M2S Formation.

Programme et Sanction du diplôme .

Présentation des matières prévues à la formation conformément au référentiel national du BTS MCO. La formation est sanctionnée par l'examen national du BTS organisé par les académies et Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. La réussite aux épreuves conditionne l'obtention du diplôme.

Le référentiel d'évaluation est consultable sur le lien suivant :

https://enqdip.sup.adc.education.fr/bts/referentiel/BTS_Management_commercial_operationnel.pdf

DISCIPLINE	1ÈRE ANNÉE	2ÈME ANNÉE	FORME	DURÉE
Culture Générale et Expression	65h	65h	Ecrit	3h
LVE1 - Anglais	50h	50h	Ecrit + Oral	2h-20min
Culture économique, juridique et managériale	130h	130h	Ecrit	4h
Développement de la relation client et vente, conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	250h	250h	Oral + Oral	30min + 30min
Gestion opérationnelle	90h	90h	Ecrit	3h
Management de l'équipe commerciale	90h	90h	Ecrit	2h30
TOTAL	675h	675h		
Epreuve facultative				
LVE2			Oral	20 min

Expérience professionnelle .

EN ALTERNANCE & EN APPRENTISSAGE

Une formation gratuite et rémunérée de 2 ans, dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage. Vous serez 3 jours par semaine en entreprise et 2 jours en centre de formation.

EN INITIAL

Sur 2 ans vous êtes tenu(e) d'effectuer entre 8 et 16 semaines de stage obligatoire.

TARIF

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Nous consulter ou se référer au référentiel de niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage disponible sur le site de France Compétences (www.francecompetences.fr/fiche/apprentissage-mise-a-jour-du-referentiel-des-niveaux-de-prise-en-charge/)



BTS Management Commercial Opérationnel •

Un diplôme + une expérience professionnelle
pour développer vos compétences

Des connaissances •

- Mercatique
- Gestion des ressources humaines
- Gestion des équipes commerciales
 - Outils informatiques

Des qualités et aptitudes •

- Sens de l'organisation
- Aptitudes à rassurer le client
- Pouvoir de persuasion
 - Tenacité
- Goût du challenge
- Clarté d'expression
 - Maîtrise de soi
 - Esprit d'analyse
 - A l'écoute
- Confiance en soi

Des compétences •

Développement de la relation client :

- Vente et conseil
- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion de l'équipe commerciale :

- Gestion des achats / approvisionnements
 - Marchandisage
 - Gestion des stocks
 - Gestion des équipements
- Evaluation des performances commerciales et financières

Communication commerciale :

- Création de documents commerciaux
 - Enquêtes marketing
- Définition de la stratégie marketing

Management des Ressources Humaines :

- Recrutement et formation du personnel
 - Animation et motivation de l'équipe de vente

Ce diplôme est inscrit au RNCP.

Il est découpé en bloc de compétences.

En fonction de votre projet de formation, ces derniers peuvent être suivis indépendamment les uns des autres. Nos conseillers en formation se tiennent à votre écoute pour vous orienter en ce sens. N'hésitez pas à nous contacter.



www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362

Merci de nous consulter pour connaître les éventuelles équivalences et passerelles possibles entre diplômes.

. Que faire après ce BAC + 2 ?

A LA SORTIE DU BTS :

- Assistant chef de rayon
- Assistant commercial
- Merchandiseur
- Chargé de clientèle
- Animateur des ventes
- Conseiller de vente

APRÈS QUELQUES ANNÉES D'EXPÉRIENCES :

- Responsable rayon
- Chef d'agence commerciale
- Responsable magasin

POURSUIVRE VOS ÉTUDES
avec

M2S formation

BTS MCO



**BACHELOR
RDCM* (BAC+3)**



**MASTÈRE MANAGER
BUSINESS UNIT
(BAC+5)**

*Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au R.N.C.P

PROFILS DES INTERVENANTS

Les formateurs intervenants au sein de M2S Formation disposent de diplômes, formations et expériences «de terrain» concrètes. Chacune des formations a été «testée» au préalable par l'équipe de direction de M2S Formation pour en valider le contenu et la pertinence pédagogique.

Nom de la responsable pédagogique encadrant la formation : Mme Sabria Oudjedi, directrice de centre.

LIEU DES FORMATIONS ET MOYENS

PÉDAGOGIQUES

Toutes les sessions se déroulent dans les locaux de M2S Formation avec des salles équipées de tableaux, paper boards, mobilier adapté,

vidéo projecteurs et matériel informatique.

DATE DES FORMATIONS

Les formations se déroulent de septembre à juin pour la première année, puis de septembre à juin pour la seconde année, selon un calendrier établi chaque année au mois de juillet, intégrant les dates de rentrée, de congés, et d'évaluation continue. Ce calendrier est communiqué aux étudiants lors de la rentrée, par mail via la messagerie interne de M2S Formation et par la plateforme YPAREQ.

Pour obtenir les dates exactes de formation pour chaque rentrée, merci de nous contacter.

MODALITÉS DE SUIVI DES STAGIAIRES ET EVALUATION DES ACQUIS :

Les stagiaires sont évalués tout au long des deux années de formation à travers des tests écrits et oraux calqués sur le format des épreuves d'examen. Chaque année est ponctuée de devoirs sur tables et de BTS blancs, dont les dates sont communiquées dès le jour de la rentrée.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Si cette formation vous intéresse, contactez-nous par téléphone, par mail ou via le formulaire d'inscription en ligne. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

Nous vous adresserons un

dossier de candidature à compléter et à nous rapporter lors de l'entretien de motivation et des tests de sélection pour lesquels vous serez convoqué dans le centre choisi. La réponse de notre commission pédagogique vous sera délivrée dans les 72h ouvrées

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES :

Nos locaux et salles de cours répondent aux exigences de la norme PMR.

Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap. Toutefois, notre référent en la matière, Sabria Oudjedi, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.



Vitrolles •

Technoparc du Griffon
Bat le Marconi
23 allée Albert Einstein
13 127 VITROLLES
04 42 79 00 90
vitrolles@m2sformation.com

Pays d'Aubagne •

500 avenue du Pic de Bertagne
13420 Gémenos
04 42 62 61 60
aubagne@m2sformation.com

M 2 S F O R M A T I O N . C O M

Dernière mise jour le 09/01/2025

