



BAC+2  
NIVEAU III

**BTS MCO**

## BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

**MANAGEMENT COMMERCIAL  
OPERATIONNEL**

Code diplôme : 32031213

Mise à jour le 20.11.2024

### OBJECTIF

Acquérir les compétences et savoir-faire professionnels pour prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale

### PRÉREQUIS

**NIVEAU : BAC**

Baccalauréat général,  
technologique, professionnel

**Modalités d'Admission :**

Sur dossier de candidature  
Entretien individuel de  
motivation  
Test de culture fit

### ORGANISATION

Durée : 24 mois  
Volume horaire : 1100 heures  
Rythme alternance : 2 jours  
formation / 3 jours entreprise

### TARIFS TTC

FC 3800 €/an  
CP 10.98 €/heure \*

\* Selon prise en charge OPCO

**MANAGEMENT COMMERCIAL  
OPERATIONNEL**

**RNCP 38362**

**Certificateur Ministère de l'enseignement  
supérieur et de la recherche**

Date enregistrement 11/12/2023

Fin enregistrement 31/12/2028

Formation accessible en contrat de professionnalisation,  
contrat d'apprentissage, VAE, CPF, CIF

## UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

### **U1** Culture générale et expression

**97 h**

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question
- Communiquer oralement : savoir s'adapter à la situation et organiser un message oral

### **U2** Communication en langue vivante étrangère

**120 h**

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite : rédaction de courriers commerciaux en langues étrangères
- Compréhension de l'oral : étude du vocabulaire commercial usuel et du vocabulaire économique
- Production et interactions orales

### **U3** Culture économique, juridique et managériale

**160 h**

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions en mobilisant des notions économiques, juridiques, ou managériales
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions argumentées
- Les fonctions économiques et les relations économiques internationales avec une approche méthodologique

## U41 Développement de la relation client

- 208 h
- Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
  - Réaliser des études commerciales
  - Vendre
  - Entretenir la relation client

## U42 Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- 208 h
- Le cadre économique, légal et réglementaire
  - Le marché
  - Elaborer l'offre de produits et services
  - Organiser et agencer l'espace commercial
  - Développer les performances commerciales
  - La communication de l'unité commerciale
  - Evaluer l'action commerciale

## U5 Gestion opérationnelle

- 160 h
- Assurer la gestion opérationnelle
  - Gérer les opérations courantes : suivi règlements, achats, stocks, approvisionnements ...
  - Prévoir et budgétiser l'activité
  - Analyser les performances

## U6 Management de l'équipe commerciale

- 147 h
- 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



### DÉBOUCHÉS

Après ces études, vous pouvez en fonction de la taille et de la nature de l'entreprise, exercer des métiers diversifiés :

- Assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, marchandiseur
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale

Avec de l'expérience, vous pouvez évoluer vers les métiers de :

- Chef des ventes, Chef de rayon, Chef de secteur, Responsable e-commerce, Directeur de magasin,
- Manager de rayon, Responsable de clientèle, Responsable logistique...

### CONTACTS\*

VALDENNAIRE Théa 07 60 98 91 78 [theav@cesamesup.fr](mailto:theav@cesamesup.fr)  
PREAP Douvina 06 67 07 38 58 [dpreap@cesamesup.fr](mailto:dpreap@cesamesup.fr)  
ALGUACIL Melissa 06 58 97 11 54 [malquacil@cesamesup.fr](mailto:malquacil@cesamesup.fr)  
TEXIER Nathalie 06 68 69 11 54 [pedagogie.cesamesup@orange.fr](mailto:pedagogie.cesamesup@orange.fr)

## CANDIDATURE

De Mars à Octobre

Pour plus d'informations  
consultez

[www.cesamesup.fr](http://www.cesamesup.fr)  
ou contactez nous pour vous  
inscrire\*

Réunion d'Information et de  
Recrutement tous les  
Mercredis Après-midi.

## MODALITÉS D'EVALUATION

Contrôles en cours de  
formation  
Examens blancs  
Examens finaux

Référente Handicap :  
TEXIER Nathalie



## **CENTRE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR D'ADMINISTRATION ET DE MANAGEMENT DES ENTREPRISES**

1350 Avenue Albert Einstein  
34000 Montpellier

Tram ligne 1 Direction Odysseum -  
Arrêt place de France et Bus 9b  
direction Place de France – Arrêt  
Evariste Galois.

**Standard : 09 83 45 42 47**

**WWW.CESAMESUP.FR**