

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL [MCO]



## Objectifs

Préparer les épreuves du BTS Management Commercial Opérationnel.

## Contenus

Domaines professionnels : Développer la relation client et assurer la vente conseil Animer et dynamiser l'offre commerciale Assurer la gestion opérationnelle Manager l'équipe commerciale Domaines généraux : Culture générale et expression Anglais Culture économique, juridique et managériale

## Pré-requis

Etre titulaire d'un niveau 4

## Modalités et délais d'accès à la formation

Entretien, positionnement. Entrée en formation sur l'année scolaire.

## Public concerné

Tout public, Salariés, Contrat de professionnalisation

## Accessible aux personnes handicapées

## Durée

- Nombre d'heures en centre : Maximum 1350 hh
- Nombre d'heures en entreprise : 1940 hh
- Nombre d'heures au total : Maximum 3290 hh

## Méthodes pédagogiques

Formation en alternance, cours théorique, étude de cas

## Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

## Validation

Niveau 5 : BTS Accessible par le biais de la VAE

## Modalité de financement

- Financement individuel
- CPF
- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement Région
- Financement France Travail

## Tarif

Prix maximum : 15€/heure.

Tarif donné à titre indicatif, modulable en fonction du projet et du statut du candidat. Pour une réponse sur mesure : nous contacter.

## Résultat(s)

Taux de réussite 60% (2025)

## code RNCP ou RS

RNCP 38362

## Certificateur et date de la certification

Diplôme du Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche - 11-12-2023

## Débouchés et poursuites d'études

**Poursuite d'études** : licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée.

**Débouchés** : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

Formation réalisée par  
GRETA Auvergne

Site de formation  
Lycée Sidoine Apollinaire  
20 bis rue Jean Richepin  
63000 - Clermont-Ferrand

Contact  
Nabila SAMIR  
04 44 44 95 95  
greta-auvergne@ac-clermont.fr

[Retrouvez-nous sur MonCompteFormation](#)

  
**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

RÉSEAU  
**greta**  
AUVERGNE