

FORMATION DIPLÔMANTE

BTS Management commercial opérationnel

BTS MCO — Titre RNCP38362

Devenez le manager qui fait performer son point de vente.

Un BTS de terrain en 2 ans pour gérer une unité commerciale physique ou digitale, manager une équipe et faire exploser les ventes. Avec un diplôme d'État reconnu et l'alternance qui ouvre toutes les portes.

2 ans

ALTERNANCE

1680h

DE COURS

Bac +2

DIPLÔME D'ÉTAT

ManagerEN SORTIE DE
CURSUS

CE QUE VOUS ALLEZ MAÎTRISER

- ✓ Gérer un point de vente physique ou un site e-commerce de A à Z
- ✓ Manager une équipe commerciale : recruter, animer, faire performer
- ✓ Maîtriser les outils digitaux qui transforment le commerce d'aujourd'hui
- ✓ Évoluer rapidement vers des postes de manager ou responsable de secteur

Informations clés

Tout ce qu'il faut savoir pour candidater et réussir cette formation.

Modalités pratiques

INSCRIPTION

Du 01 avril 2025 au 19 décembre 2025

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur dossier et entretien

RYTHME

2 jours de formation, 3 jours en entreprise

PRIX EN ALTERNANCE

Formation financée par l'OPCO de l'entreprise

PRÉREQUIS

Titulaire d'un bac ou certification professionnelle de niveau 4

FORMATION

En alternance ou en initial

NOMBRE D'HEURES

1680 heures sur 2 ans

PRIX EN INITIAL

3 900 € par an

Modalités d'évaluation

- Examens blancs
- Contrôle continu à la fin de la deuxième année
- Examens officiels

Mobilité

Quatre semaines de mobilité sont envisageables

Méthodes mobilisées

Cours magistraux

Travaux dirigés (TD)

Travaux pratiques (TP)

Études de cas

Projets collaboratifs et individuels

Supports multimédias interactifs

Visites sur le terrain

Intégration des TIC

Étude de documents professionnels

Opportunités de carrière

Conseiller de vente et de services

Vendeur/conseiller e-commerce

Chargé de clientèle

Chargé du service client

Marchandiseur

Manager adjoint

Manager d'unité commerciale de proximité

Chef des ventes

Chef de rayon

Responsable e-commerce

Responsable de drive

Manager de la relation client

Responsable de secteur

Manager d'unité commerciale

Objectifs pédagogiques

Les compétences clés développées au cours du programme.

Développer la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

Animer et dynamiser une offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer 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
- Évaluer les performances de l'équipe



Validation du diplôme

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.



Poursuite d'études

- Licence professionnelle (commerce, vente, management)
- Bachelor (marketing, vente, commerce, management)
- Diplôme Bac+3 en école de commerce
- Diplôme Bac+3 en commerce ou vente



Certifié par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

Rush School — Centre de formation Qualiopi pour des parcours diplômants reconnus par l'État.