



## BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

### Présentation

Le BTS Management Commercial Opérationnel – BTS MCO vous forme pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...)

Le programme du BTS MCO est complet et professionnalisaant, permettant une véritable insertion professionnelle. Après un BTS MCO, il est possible de se lancer directement dans le monde du travail.

Cette formation a remplacé le BTS Management des unités commerciales à la rentrée 2019

### Pré-requis

Les évaluations se font sur dossier à remplir sur cette page de notre site : [www.estya.com/fr/admission](http://www.estya.com/fr/admission), répondez au questionnaire et déposez les documents demandés (CV, Lettre de Motivation, 2 derniers relevés de notes et dernier diplôme).

### Les objectifs

- Concevoir, s'adapter et mettre en place la communication commerciale
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs et animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite

### Méthodes mobilisées

- Cours théoriques
- Conférences avec des marques et des professionnels
- Mise en situation professionnelle
- Travaux dirigés
- Étude de cas

### Modalités d'évaluation

- Évaluation de l'acquisition des compétences  
en contrôle continu
- Examen blanc
- Épreuves ponctuelles
- Examen Final



## Métiers & Débouchés

Dès l'obtention du BTS :

- . Conseiller de vente et de services
- . Vendeur/conseil
- . Chargé de clientèle
- . Second de rayon
- . Manageur d'une unité commerciale

Avec expérience :

- . Chef des ventes
- . Chef de rayon
- . Responsable e-commerce
- . Responsable de drive
- . Responsable adjoint
- . Manageur de rayon(s)
- . Manageur de la relation client
- . Responsable de secteur, de département

## ▶ Poursuite d'études

- . Bachelor – RCM – Digital Marketing (Niveau 6 BAC+3)**
- . Mastère européen – MCI – Management en Commerce International (Niveau 7 – BAC+5)**
- . Mastère européen – MSE – Management et Stratégie d'Entreprise (Niveau 7 – BAC+5)**

### Durée et rythme

Durée : 24 mois / 1350 heures de formation

#### Formation initiale

- . 2 jours en formation par semaine
- . 16 semaines de stage en entreprise.

#### Alternance

- . 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

### Modalités d'inscription

- . Adresser un dossier de candidature
- . Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- . Début de formation : septembre 2021

### Modalités pédagogiques

#### AIDE À LA RECHERCHE D 'ENTREPRISE

- . Ateliers et techniques de recherche d'emploi
- . Coaching individuel
- . Mise en relation avec les partenaires de l'école
- . Forum de recrutement et partage des opportunités de carrière

#### EQUIPE PÉDAGOGIQUE

- . Corps professoral composé d'enseignants et de professionnels qui forment un lien indispensable entre les exigences des entreprises et les objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

#### APPRENTISSAGE HYBRIDE

- . Nous optons pour le blended-learning pour assurer toutes nos formations en présentiel et à distance via Teams

## Modalités techniques

- Ordinateurs portables (sous Windows 7 ou 10)
- Les logiciels appropriés
- Accès à Outlook 365
- La connexion Internet et à notre serveur
- Les supports papiers
- Les supports numérisés et centralisés sur un Drive

## Tarifs

### Alternance :

- Prise en charge par les OPCO sous réserve de la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Formation rémunérée pour l'apprenant
- Rémunération selon âge et niveau de formation

### Initial :

4 500 € TTC /an payable en 10 fois sans frais.

## Modalités d'examen

Modalités d'examen - Épreuves	COFEE	DURÉE	FORME
E1 - Culture générale et expression	3	4H	Ecrite
E2 - Communication en langue vivante	3	2h40	Ecrite et orale
E3 - Culture économique, juridique et managériale	3	4H	Ecrite
E4 - Développement de la relation client et vente conseil	6	1H	Orale
E4 <sub>2</sub> - Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	30min	Orale
E5 - Gestion opérationnelle	3	3H	Ecrite
E6 - Management de l'équipe commerciale	3	2H30	Ecrite

# Programme

**BTS MCO - Management Commercial Opérationnel (ex-BTS MUC)**  
**(120 crédits ECTS) - Diplôme d'Etat délivré par le ministère de**  
**l'enseignement supérieur et de la recherche**

Modules de formation	Unité	Première année		Seconde Année	
		Crédits ECTS	Volume horaire	Crédits ECTS	Volume horaire
E1 Culture générale et expression	<b>U1</b>	4	48	4	48
E2 Communication en langue vivante étrangère	<b>U2</b>	7	72	7	72
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	<b>U21</b>				
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	<b>U22</b>				
E3 Culture économique, juridique et managériale	<b>U3</b>	9	96	9	96
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	<b>U4</b>				
E41 Développement de la relation client et vente conseil	<b>U41</b>	12	144	10	123
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	<b>U42</b>	10	123	12	144
E5 Gestion opérationnelle	<b>U5</b>	9	96	9	96
E6 Management de l'équipe commerciale	<b>U6</b>	9	96	9	96
<b>Totaux</b>		60	675	60	675
Stage en entreprise			8 semaines		8 semaines

(Source: [https://www.sup.adc.education.fr/btslst/referentiel/BTS\\_Management\\_commercial\\_operationnel.pdf](https://www.sup.adc.education.fr/btslst/referentiel/BTS_Management_commercial_operationnel.pdf))

## Handicap

Les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap. Nous contacter sur [handi@estya.com](mailto:handi@estya.com) pour plus d'informations.

### Nous contacter



(+33) 1 88 88 00 50



[admission@estya.com](mailto:admission@estya.com)



[www.estya.com](http://www.estya.com)



15 RUE DU LOUVRE 75001 PARIS