

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

ACCÈS FORMATION ET TARIFS :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation Continue*

Financements par l'OPCO d'entreprise.

*Contactez-nous pour un devis.

DÉLAI ET MODALITÉ D'ACCÈS :

Date de rentrée : Septembre

Prérequis : Bac STMG
ou Bac Pro Commerce (Option A ou B)
ou Tout titulaire d'un Baccalauréat

Durée : 2 ans

Date d'inscription maximum : Décembre

PROGRAMME DE FORMATION :

- **Volume d'heures en entreprise :** 1864 heures environ
- **Volume d'heures en formation :** 1350 heures environ

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Acquérir toutes les compétences nécessaires pour prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).
- Savoir exploiter les informations commerciales
- Apprendre à manager une équipe commerciale pour promouvoir et développer les ventes
- Savoir gérer l'offre de produits et de services de l'unité commerciale
- Maîtriser la relation clientèle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Une formation alternée entre l'entreprise et le Centre de Formation
- Suivi pédagogique par l'équipe enseignante et le référent
- Des formations appliquées aux métiers avec mise en situation sur plateaux
- Visites en entreprise

MODALITÉ D'EXAMENS :

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5
- En présentiel
- **Selon le référentiel d'examen :** Épreuves ponctuelles finales

DÉBOUCHÉS :

Le titulaire du BTS MCO est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut être employé dans des entreprises de toute taille et de toute sorte : entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, entreprises de production ou de prestations de services (assurance, banque, immobilier, transport, location, communication), sites internet marchands. Il peut être salarié ou indépendant.

Le plus souvent, il débute par un poste d'assistant. Parmi les exemples de métiers de niveau assistant, citons : vendeur/conseil, chargé de clientèle, chargé de service client, marchandiseur, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité, etc...

Le titulaire de ce BTS est formé 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...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre.



Métiers du Commerce

	ARDENNES	AUBE	MARNE	HAUTE-MARNE	ACCÈS FORMATION
	VENTE - COMMERCE - GESTION				
CAP Equipier Polyvalent du Commerce	✓	✓	✓	✓ **	APP, CP, FC
Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente	✓	✓	✓	✓ **	APP, CP, FC
BTS Management Commercial Opérationnel			✓	✓ **	APP, CP, FC
Titre Pro Assistant Manager d'Unité Marchande		✓			APP, CP, FC

* Formations pouvant se dérouler sur un site différent en fonction des effectifs

** Marne : Châlons-en-Champagne et Reims / Haute-Marne : Chaumont et Saint-Dizier

APP : Contrat d'apprentissage / CP : Contrat de professionnalisation / FC : Formation continue

TAUX DE RÉUSSITE AUX EXAMENS SESSION 2025 : 73,91 %

TAUX D'INSERTION ET DE POURSUITE D'ÉTUDES : 92,40 %



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

NOS CENTRES :

ARDENNES

129 avenue Charles de Gaulle
08008 Charleville Mézières Cedex
03 24 33 02 24
contact08@almea-formations.fr

AUBE

9 rue Robert Keller
10151 Pont Sainte Marie Cedex
03 25 81 08 01
contact10@almea-formations.fr

MARNE

32 rue Benjamin Franklin
51016 Châlons-en-Champagne Cedex
03 26 69 25 85
contact_51@almea-formations.fr

HAUTE-MARNE

1 rue Albert Camus
52904 Chaumont Cedex 9
03 25 35 09 09
contact-52@almea-formations.fr

www.almea-formations.fr

Code RCNP : 38362

Organisme certificateur : Education Nationale

