

**BAC + 2 en alternance****BTS  
MANAGEMENT  
COMMERCIAL  
OPÉRATIONNEL**

Le diplôme BTS Management Commercial Opérationnel est un titre reconnu par l'Etat, de niveau 5 (EU). Cette formation certifiée par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code 38362 (Date d'enregistrement au RNCP le 11/12/2023) - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

- **Rentrée 2026** : septembre
- **Période d'inscription** : de janvier à novembre
- **Formation diplômante en alternance de niveau 5 (bac + 2) en 2 ans (675 h/an)** - Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
- **Délai d'accès** : 14 jours
- **Effectif** : de 10 à 25 apprenants
- **En contrat de d'apprentissage ou professionnalisation** : 2 à 3 jours au Campus by CCI Deux-Sèvres et 2 à 3 jours en entreprise
- **Une expérience professionnelle et un statut de salarié** : couverture sociale et congés payés
- **Tarif et modalités de financement** : nous consulter, Pour les alternants aucun frais de scolarité, formation gratuite. Le financement est pris en charge par les OPCO, les entreprises ou le CNFPT.
- **Modalité d'admission** : étude du dossier de candidature et entretien de motivation
- **Lieu de formation** : Campus by CCI Deux-Sèvres - 2 rue Ernest Pérochon à Niort

**LES MISSIONS DU TITULAIRE DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**

**Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective d'occuper la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.**

Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre et le management de l'équipe commerciale.

En contact direct avec les clients, le titulaire du BTS MCO veille à assurer l'accueil, l'information et le conseil des clients. Il sait gérer les insatisfactions et les suggestions du client ainsi que le processus de fidélisation. Il réalise les actions commerciales, participe à la gestion des approvisionnements, à l'évaluation des performances commerciales et financières de l'unité commerciale.

Ses missions sont notamment de gérer un portefeuille clients, participer à l'implantation des rayons, analyser et suivre les indicateurs de ventes, ...

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Acquérir des connaissances et des compétences afin d'apprendre à gérer et développer l'activité d'une unité commerciale, à maîtriser les étapes successives du processus commercial.

**LES MÉTIERS OCCUPÉS À LA SORTIE DE LA FORMATION**

Vendeur conseil en magasin spécialisé, Employé de libre-service, Adjoint de responsable de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité, Marchandiseur, Conseiller de vente de produits et de services, Chargé de clientèle

**Pour ensuite évoluer vers :**

- Responsable de rayon, de drive, de point de vente
- Vendeur conseil en magasin
- Téléconseiller....

**Dans quels secteurs d'activités :**

Toutes entreprises de commerce et de distribution.

Des entreprises qui s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

**Quelles sont les poursuites d'études avec le Campus By CCI Deux-Sèvres ?**

Bachelor Responsable de Commerces et de la Distribution

Bachelor Chef de projet web et stratégie digitale

Bachelor Responsable de Développement Commercial

Bachelor Chargé.e de clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance

Bachelor Chargé.e de Ressources Humaines

Taux de réussite à l'examen de 66.67% pour l'année 2025 - 20 apprenants formés en 2025  
En 2025, 33.33% de nos apprenants ont trouvé un emploi à la fin de leur formation et 28.57% sont en poursuite d'études.

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire du Baccalauréat (niveau 4) ou diplôme équivalent

## PROGRAMME DE FORMATION

### Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

### Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

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

### Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

### Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

### Enseignement général

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Anglais

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Épreuves formatives** : la formation comporte des contrôles de connaissances réguliers, dont des examens blancs et des entraînements oraux avant les épreuves nationales.

**Épreuves certificatives** : Établissement habilité à pratiquer pour les apprentis le CCF (Contrôle en Cours de Formation) et épreuves ponctuelles écrites.

Épreuves ponctuelles pour les autres statuts (Hors contrat d'apprentissage).

Le diplôme du BTS est obtenu par une moyenne générale supérieure ou égale à 10. Le rattrapage est accessible aux candidats ayant une moyenne générale de 8 et de 10 sur les épreuves professionnelles.

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques, apports méthodologiques et mises en situation professionnelles
- Travaux de groupes
- Jeux de rôle et simulations
- Entraînements à l'oral

## LES + DU CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES

- un contact privilégié avec les entreprises du réseau de la CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 25 ans dans l'alternance
- suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- travaux de groupes en mode projet
- examens blancs pour préparer l'examen final

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Nathalie BRIAND - 05 54 99 06 10 - 06 12 32 41 33 - n.briand@cci79.com

Nathalie MEBREK - 05 54 99 06 09 - 06 15 56 64 09 - n.mebrek@cci79.com

Pour les personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre référent handicap

David GERARDIN - 05 54 99 06 05 - d.gerardin@cci79.com