

# BTS Management Commercial Opérationnel

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CIPECMA & CFA DU CIPECMA  
Dupuy Aurélie  
05.46.56.23.11  
adupuy@cipecma.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Cette formation vous intéresse? Vous pouvez vous préinscrire sur notre site internet. Votre candidature sera étudiée lors d'un entretien de motivation. Pendant ce temps vous pouvez démarrez vos recherches d'entreprise pour l'alternance. L'admission au CIPECMA est définitive à la signature du contrat en alternance. Vous serez accompagné dans votre recherche d'entreprise individuellement. Accessibilité PSH Le CIPECMA s'engage pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

### Prérequis pédagogiques :

Prérequis Bac général, Bac technologique, Bac professionnel, Cursus universitaire

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le BTS MCO a pour finalité d'apprendre à gérer et développer l'activité d'une unité commerciale, à maîtriser les étapes successives du processus commercial. Le titulaire du BTS MCO encadre des équipes, gère et développe la relation avec la clientèle ainsi que l'offre de services et de produits.

## Contenu et modalités d'organisation

Développement de la relation client et vente conseil: - Assurer la veille informationnelle - Réaliser des études commerciales. - Vendre. - Entretenir la relation client. Animation, dynamisation de 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'offre commerciale. Gestion opérationnelle: - Gérer les opérations courantes. - Prévoir et budgétiser l'activité. Analyser les performances. Management de l'équipe commerciale: - Organiser le travail de l'équipe commerciale. - Recruter des collaborateurs. - Animer l'équipe commerciale. - Évaluer les performances de l'équipe commerciale.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

**BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST**  
(Niveau 5 européen)

## Et après ?

### Suite de parcours

Licences professionnelles Bachelors École de commerce

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00415039	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Châtelailon-Plage (17)	CIPECMA & CFA DU CIPECMA	Non éligible		
00531982	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Châtelailon-Plage (17)	CIPECMA & CFA DU CIPECMA	Non éligible		
00651938	du 01/09/2026 au 30/06/2028	Châtelailon-Plage (17)	CIPECMA & CFA DU CIPECMA	Non éligible		