

# BTS Management Commercial Opérationnel

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

GROUPE ALTERNANCE AGEN  
PERAN Rozenn  
05.53.48.09.87  
r.peran@groupe-alternance.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  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Être titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau 4  
Entretien individuel et tests d'évaluation Sans frais d'inscription et de scolarité Informations complémentaires : Possibilité de valider ou de garder le bénéfice d'une ou plusieurs unités d'examen ou blocs de compétences, pour tout candidat ayant obtenu une dispense de l'académie, ou un bénéfice de notes à l'occasion d'une session antérieure (validité 5 ans inclus). Une intégration à l'issue de la première année est possible sur examen de votre dossier de candidature auprès de nos campus, après avis du Rectorat si nécessaire, et dans la mesure où une première année a été validée par l'établissement précédent.

### Prérequis pédagogiques :

Formation accessible à tout public de diplôme ou titre de niveau IV

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

## Contenu et modalités d'organisation

**CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION** Savoir communiquer avec efficacité, aussi bien à l'oral qu'à l'écrit est le b.a.-ba des métiers axés sur relation commerciale. Vous développerez votre culture générale et votre esprit de synthèse pour renforcer vos capacités d'expression et d'argumentation. Coefficient 3 / Epreuve écrite de 3h LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE Dépasser l'anglais scolaire pour vous accoutumer à la pratique de l'anglais commercial est impératif pour traiter une affaire en face à face ou au téléphone avec des clients ou fournisseurs étrangers, comprendre des documents techniques et vous exprimer efficacement à l'écrit. Coefficient 1,5 / Epreuve écrite de 2h Coefficient 1,5 / Epreuve orale de 20+20 minutes de préparation **CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE** Des connaissances en économie générale, droit et management d'entreprise vous permettront de comprendre les relations entre l'entreprise et son environnement économique et numérique, le contrat-support de l'activité, l'organisation des ressources le financement, la gestion prévisionnelle des emplois et la motivation... Coefficient 3 / Epreuve écrite de 4h **DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL** Vous aurez à approfondir et à mettre en pratique sur un des deux piliers complémentaires sur lesquels se fonde la démarche commerciale : développer la relation client et la vente conseil. Coefficient 3 / 1 Epreuve orale de 30 minutes **ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE** Vous aurez à approfondir et à mettre en pratique un des deux piliers complémentaires sur lesquels se fonde la démarche commerciale : animer et dynamiser l'offre commerciale. Coefficient 3 / 1 Epreuve orale de 30 minutes **GESTION OPÉRATIONNELLE** Gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances réclamer des compétences multiples en matière de gestion opérationnelle : cadre juridique, cycle d'exploitation, opérations de règlement, fixation des prix, coûts et marges, trésorerie, compte de résultat, stocks et approvisionnement, gestion des risques, reporting... Coefficient 3 / Epreuve écrite de 3 heures **MANAGEMENT DE**

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Modularisé

## Validation(s) Visée(s)

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

## Et après ?

### Suite de parcours

**BAC+3 - BACHELOR - Responsable de Développement Commercial BAC+3 - BACHELOR - Management et Gestion d'Entreprise BAC+3 - BACHELOR - Création Digitale et Communication TITRE PRO - BAC +3 - Responsable d'Etablissement Marchand**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00340032	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Pau (64)	<b>GROUPE ALTERNANCE PAU</b>	Non éligible		
00332945	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Estillac (47)	<b>GROUPE ALTERNANCE AGEN</b>	Non éligible		

<b>00424613</b>	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Estillac (47)	<b>GROUPE ALTERNANCE AGEN</b>	Non éligible	
<b>00424618</b>	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Pau (64)	<b>GROUPE ALTERNANCE PAU</b>	Non éligible	
<b>00533715</b>	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Estillac (47)	<b>GROUPE ALTERNANCE AGEN</b>	Non éligible	
<b>00533720</b>	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Pau (64)	<b>GROUPE ALTERNANCE PAU</b>	Non éligible	
<b>00653815</b>	du 15/09/2026 au 30/06/2028	Pau (64)	<b>GROUPE ALTERNANCE PAU</b>	Non éligible	