

# BTS Management Commercial Opérationnel

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT  
ENTREPRISES  
**Thierry MORALES**  
05.53.40.10.39  
t.morales@sudmanagement.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Tout public titulaire du Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP. Réussir les tests et entretiens de sélection. Signer un contrat d'alternance.

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale type magasin spécialisé, grande surface alimentaire ou e-commerce. Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

## Contenu et modalités d'organisation

Développement de la relation client et vente conseil : • Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale. • Vente conseil. • Suivi de la relation client et de la qualité de services. • Fidélisation et développement de la clientèle. Animation et dynamisation de l'offre commerciale : • Elaboration et adaptation continue de l'offre. • Agencement de l'espace commercial. • Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel. • Mise en valeur de l'offre de produits et de services. • Organisations de promotions et d'animations commerciales. • Conception et mise en place de la communication. • Conception et mise en oeuvre de la communication externe. • Analyse et suivi de l'action commerciale. Gestion opérationnelle : • Fixation des objectifs commerciaux • Gestion des approvisionnements et suivi des achats. • Gestion de stocks. • Suivi des règlements. • Elaboration des budgets. • Gestion des risques liés à l'activité commerciale. • Participation aux décisions d'investissement. • Analyse des performances. Management de l'équipe commerciale : • Évaluation des besoins en personnel. • Répartition des tâches. • Réalisation de plannings. • Organisation du travail. • Recrutement et intégration. • Animation et valorisation de l'équipe. • Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe. • Individualisation de la formation des membres de l'équipe. Culture Economique, Juridique et Managériale • Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale. • Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales. • Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique. • Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée. Culture générale, expression et langue étrangère. • Les points abordés lors de la formation : Communiquer à l'écrit : • Appréhender et réaliser un message écrit • Respecter les contraintes de la langue écrite • Synthétiser des informations, répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture Communiquer à l'oral : • S'adapter à la situation (maîtrise des contraintes 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 Chargé des Ressources Humaines ( 1 an) Bac+3 Responsable de Projet Communication (1 an) Bac+3 Responsable de Développement Commercial (1 an) Bac+3 Responsable de Commerce et de Distribution (1 an)

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00343112	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Villeneuve-sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT - VILLENEUVE S/ LOT		Non éligible	
00343108	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	
00414928	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Villeneuve-sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT - VILLENEUVE S/ LOT		Non éligible	
00414925	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	

00523928

du 01/09/2025 au  
30/06/2027

Agen (47)

SUD MANAGEMENT

Non  
éligible



00524002

du 01/09/2025 au  
30/06/2027

Villeneuve-  
sur-Lot (47)

SUD MANAGEMENT  
- VILLENEUVE S/  
LOT

Non  
éligible



00648804

du 01/09/2026 au  
30/06/2028

Agen (47)

SUD MANAGEMENT  
ENTREPRISES

Non  
éligible



00648805

du 01/09/2026 au  
30/06/2028

Villeneuve-  
sur-Lot (47)

SUD MANAGEMENT  
ENTREPRISES  
VILLENEUVE SUR  
LOT

Non  
éligible

