



# BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)



## Objectifs

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- 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
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- 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
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- 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



## Contenu de la formation

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Vente conseil
- Culture Générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- LV1 : Anglais
- LV2 en option

### Type d'action

Apprentissage

### Lieu de formation

Lycée polyvalent Claude  
Bernard - Lycée des métiers  
de la vente, des services et du  
commerce  
234 rue PHILIPPE HERON  
69665  
VILLEFRANCHE SUR SAONE  
CEDEX

### Date de session

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

## Chiffres clés 2025

100 %

de réussite

Absence de certains indicateurs en raison de taux de retours non significatifs



### Les points forts de la formation

Les GRETA CFA, forts d'une expertise de 50 ans, conseillent et accompagnent individuellement dans des projets professionnels. Les équipes d'experts assurent une formation de qualité sur des plateaux techniques modernes et performants.



### Organisation

**Rythme de la formation :** journée , semaine , temps plein

**Durée indicative :** 2 ans

**Nombre d'heures en centre :** 1350 heures

**Effectif mini/maxi :** 8 - 16

**Modalités d'enseignement :** formation entièrement présentielle

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** Alternance entre entreprise et centre de formation



### Modalités pédagogiques

**Équivalence et passerelles:** Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation.

L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves.

A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

**Méthodes pédagogiques :** Formation en alternance - Parcours personnalisé - Cours collectifs

**Matériel et moyens utilisés :** Salle d'ordinateurs dédiée

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation :** Evaluation en cours et en fin de formation.

**Possibilité de valider des blocs de compétences :** oui



### Métiers visés

d1501 : animation de vente

d1407 : relation technico-commerciale

d1301 : management de magasin de détail

d1213 : vente en gros de matériel et équipement

d1509 : management de département en grande distribution

d1406 : management en force de vente

d1403 : relation commerciale auprès de particuliers



### Accès

**Publics visés :** tout public

**Niveau d'entrée :** niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)

**Prérequis :** Etre titulaire d'un Bac général, technologique ou professionnel

**Modalités d'accès :** admission après entretien , admission sur dossier , candidature via PARCOURSUP

**Délais d'accès :** Candidature possible dès le mois de Mars pour un début de formation en Septembre.

**Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap :** Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



### Financement

**Tarif global indicatif :** 13 500 € TTC

**Financements possibles :** OPCO

**Modalités de financement :** contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



### Nos labels



### Poursuite de parcours

Licence Professionnelle du domaine commercial - Licence Professionnelle mention Commerce et Distribution - Licence Professionnelle mention Métiers du Marketing Opérationnel

Niveau de sortie	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT)	RNCP38362	Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche	11/12/2023	Oui	12/05/2026
				Formation certifiante	
				Oui	



### Contact Formation

GRETA CFA Rhône  
507 Avenue du Beaujolais  
69651 VILLEFRANCHE SUR SAONE 69651  
04 74 02 30 16  
greta.rhone@ac-lyon.fr

Madame COTTINET Irène  
Conseiller(ère) en formation continue  
irene.cottinet@ac-lyon.fr



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-rhone>