

# PLAN D'ÉTUDES

## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Pré-requis :

**Bac**  
ou équivalent

Durée théorique :

**2 ans**  
(inscription garantie pendant 3 ans<sup>(1)</sup>)  
Possibilité en 1 an, sous certaines conditions<sup>(2)</sup>

Nombre d'heures de formation :

**2170 heures**

### Objectif de formation

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, grande distribution, agence commerciale, département commercial, site e-commerce...). Expert de la vente et manager polyvalent, il est en contact direct avec les clients et exerce des missions très diversifiées pour développer l'activité de son unité commerciale dans un contexte omnicanal :

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Management de l'équipe commerciale

### Diplôme d'Etat

Le BTS Management Commercial Opérationnel est un diplôme national de l'enseignement supérieur de niveau Bac +2 qui attribue 120 crédits ECTS.

Diplôme d'Etat **BAC +2**



### Stage

La durée de stage est de 490 heures à 560 heures, soit de 14 à 16 semaines dont au moins 4 semaines consécutives en première année. Les stages servent de support à la construction des dossiers professionnels des deux épreuves professionnelles E41 « Développement de la relation client et vente conseil » et E42 « Animation et dynamisation de l'offre commerciale ».

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser les dossiers professionnels.

### Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en unités d'enseignement, conformément au référentiel. Chaque unité d'enseignement est composée d'un ou plusieurs cours qui sont organisés en séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours). Pour conclure, à l'issue de chaque unité d'enseignement, vous aurez à effectuer les examens blancs pour vous préparer efficacement aux épreuves (1 examen blanc par unité d'enseignement). Pour des raisons pédagogiques et votre réussite, la réalisation de l'intégralité des devoirs est obligatoire.

### Examens

Pour les étudiants résidant en France et dans les DOM-TOM, les examens se dérouleront entre mai et juin dans un des centres de votre académie, et pour les résidents à l'étranger, dans un centre de l'académie dont dépend l'adresse que vous aurez déclarée en France.

(1) La garantie d'inscription de 3 ans n'est pas valable pour les dispositifs de formation professionnelle continue CPF, contrat de professionnalisation, les formations prises en charge par une région et les formations 100 % à distance gratuites et rémunérées par Pôle emploi. Dans le cadre de ces dispositifs, la durée de formation correspond aux dates indiquées dans le contrat. (2) Valable pour les étudiants dont le dossier de positionnement a été validé par le rectorat avant leur inscription.

# PROGRAMME DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL\*

Enseignement général	Enseignement professionnel
<p><b>Culture générale et Expression</b></p> <p>- Méthodologie : Savoir se documenter et enrichir sa culture générale ; La méthodologie de la synthèse de documents ; La méthodologie de l'écriture personnelle ; Savoir rédiger et utiliser un vocabulaire précis</p> <p>- Thématiques : Vocabulaire et exploration du thème « De la musique avant toute chose ? » ; Musique et société ; Vocabulaire et historique autour du thème « Dans ma maison » ; Les fonctions de l'habitat - Maisons et lien social</p>	<p><b>Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale</b></p> <p>- Développement de la relation client et vente conseil : Assurer la veille et exploiter les études commerciales ; Contexte omnicanal et relation client</p> <p>- Animation, dynamisation de l'offre commerciale : L'offre de produits et de services ; L'espace commercial ; Mesure de la performance</p>
<p><b>Communication en langue vivante étrangère 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)</b></p> <p>- Anglais Spécialité Management : The global company ; The global consumer ; Emerging countries ; Environmental issues and transports ; The world company</p> <p>- Espagnol : La expresión del pasado ; Impersonalidad y proposiciones de relativo ; Las particularidades del subjuntivo español ; Expresando el gerundio y ubicándose ; Preposiciones, modo y cantidad ; Proposiciones subordinadas e indefinidos (poco, alguno, diversos, otro) ; Comparando y vinculando ; ¿Ser o estar? Perífrasis con infinitivo ; La expresión de la obligación y el cambio. El verbo dar ; La expresión del futuro, de la condición y de la negación</p> <p>- Italien : Grammaire ; Conjugaison ; La phrase</p>	<p><b>Gestion opérationnelle</b></p> <p>Gérer les opérations courantes ; Prévoir et budgéter l'activité et analyser les performances</p>
<p><b>Culture économique, juridique et managériale</b></p> <p>- Culture économique, juridique et managériale (partie 1) : L'intégration de l'entreprise dans son environnement ; La régulation de l'activité économique ; L'organisation de l'activité économique</p> <p>- Culture économique, juridique et managériale (partie 2) : L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise ; Les mutations du travail ; Les choix stratégiques de l'entreprise</p>	<p><b>Management de l'équipe commerciale</b></p> <p>Le cadre institutionnel et réglementaire du management commercial ; La gestion de l'équipe commerciale ; La communication et l'animation de l'équipe commerciale</p>
<p><b>OPTION - Communication en langue vivante étrangère 2 (Anglais, Espagnol ou Italien)</b></p>	

\* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme