BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) en contrat d'apprentissage

Mis à jour le 17 septembre 2026

Conditions d'entrée et prérequis

Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (baccalauréat ou équivalent).
L'admission est réalisée après étude du dossier et positionnement pédagogique.
Les acquis et besoins du candidat sont évalués lors d'un entretien afin de vérifier l'adéquation avec la formation et, si nécessaire, de définir des adaptations du parcours.

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Candidats préparant le diplôme dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et remplissant les conditions légales d'accès à l'apprentissage. Admission après vérification des prérequis, analyse du besoin et positionnement.

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

Validation : obtention du BTS MCO, diplôme national de niveau 5. Les blocs de compétences peuvent être validés conformément aux règles du diplôme.

Modalités d'évaluation

Positionnement initial et analyse

Objectifs professionnels

Finalités de la formation :
Obtenir le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO), diplôme national de niveau 5, et développer les compétences nécessaires à la prise en charge opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique ou virtuelle.

Objectifs de la formation :
À l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :
• assurer la veille informationnelle et exploiter des études commerciales ;
• vendre dans un contexte omnicanal et entretenir la relation client ;
• élaborer, adapter et dynamiser l'offre de produits et de services ;
• organiser l'espace commercial et mettre en œuvre la communication commerciale ;
• gérer les opérations courantes, prévoir l'activité et analyser les performances ;
• organiser le travail, recruter, animer et évaluer une équipe commerciale.

Contenu

Blocs de compétences du RNCP38362 :
• RNCP38362BC01 – Développement de la relation client et vente conseil
• RNCP38362BC02 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale
• RNCP38362BC03 – Gestion opérationnelle
• RNCP38362BC04 – Management de l'équipe commerciale

Enseignements généraux et professionnels prévus par le référentiel du BTS Management Commercial Opérationnel.

Modalités pédagogiques

Formation en alternance, principalement en présentiel. Des séquences à distance peuvent être proposées lorsqu'elles sont prévues dans l'organisation pédagogique. Le parcours est individualisé à partir du positionnement initial et peut être ajusté en fonction des acquis, de la progression et des besoins du bénéficiaire.

Profil des intervenants

Formateur(trices)s certifié(e)s et agrégé(e)s, habilité(e)s par l'Education Nationale à préparer au diplôme, à mettre en œuvre les C.C.F. et faire passer toutes les épreuves du BTS.

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active et contextualisée : apports méthodologiques, études de cas, mises en situation professionnelles, travaux individuels et collaboratifs,

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) en contrat d'apprentissage

des acquis à l'entrée en formation ; contractualisation du parcours ; suivi pédagogique régulier ; livret de suivi et/ou outils de traçabilité ; échanges centre-entreprise avec le formateur référent et le tuteur ; entretiens individuels ; bilans intermédiaires et final. Les résultats des évaluations permettent d'ajuster, si nécessaire, les contenus, le rythme ou l'accompagnement.

Modalités de suivi

Positionnement initial et analyse des acquis à l'entrée en formation ; contractualisation du parcours ; suivi pédagogique régulier ; livret de suivi et/ou outils de traçabilité ; échanges centre-entreprise avec le formateur référent et le tuteur ; entretiens individuels ; bilans intermédiaires et final. Les résultats des évaluations permettent d'ajuster, si nécessaire, les contenus, le rythme ou l'accompagnement.

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

15 participants maximum

Entrée-sortie permanente

Non

Codes réglementaires

- Code RNCP : 38362
- Formacode : 34054 : Gestion commerciale achats, 32154 : Encadrement management
- Code NSF : 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 312 : Commerce, vente
- Code ROME : D1401 - Assistanat commercial, D1501 - Animation de vente, M1704 - Management relation clientèle, M1705 - Marketing, D1506 -

entraînements aux épreuves et exploitation des situations rencontrées en entreprise. Des activités de remédiation ou d'approfondissement sont proposées selon les résultats du positionnement et des évaluations.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées, ressources numériques et documentaires, postes informatiques connectés à internet, logiciels et outils professionnels adaptés au diplôme. Supports pédagogiques et plateformes numériques mobilisés selon les besoins.

Durée

Volume centre : 1 350 heures sur 2 ans. Organisation en alternance selon le calendrier annuel communiqué. La durée peut être adaptée après positionnement lorsque le cadre réglementaire et contractuel le permet.

Délais et modalités d'accès

Septembre 2026 à mai 2028
Possibilité d'intégrer la formation jusqu'au 31 octobre 2026

Financements possibles

TARIF / MODALITÉS DE FINANCEMENT
Contrat d'apprentissage : coûts de formation pris en charge selon les règles et niveaux de prise en charge applicables, via l'OPCO de l'employeur. Aucun coût pédagogique n'est demandé à l'apprenti dans le cadre du contrat.
Pour un parcours préparant la même certification hors contrat d'apprentissage : financement possible, selon le statut et l'éligibilité du bénéficiaire, par le CPF, un Projet de transition professionnelle (PTP), l'employeur ou un financement privé. Étude du financement et devis après analyse du besoin et positionnement.

Poursuite de parcours

EQUIVALENCES et PASSERELLES :
BTS NDRC/ BTS ASSURANCE

SUITE DE PARCOURS :
Licence pro commercialisation de produits et services
Licence pro management des activités commerciales
Licence professionnelle Commerce, vente, marketing

DÉBOUCHÉS :
Agent(e) d'affaires
Chargé(e) de clientèle
Chef de rayon
Chef des ventes
Directeur(trice) de magasin…

Référent handicap

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) en contrat d’apprentissage

Marchandisage

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos référent(e)s handicap sont à votre écoute pour l’analyse de vos besoins spécifiques et l’adaptation de votre formation

CONTACT RÉFÉRENTS HANDICAP ET MOBILITÉ

Référent(e) handicap : referent.handicap@gretasudchampagne.com
Référent(e) mobilité : referent.mobilite@gretasudchampagne.com

Réseau

- GRETA Sud Champagne
- 12, avenue des Lombards
  10000 Troyes
- contact@gretasudchampagne.com
- 03 25 71 23 80
- www.gretasudchampagne.com
- SIRET : 191 000 256 000 39
- Numéro d'activité : 21 10 P000 310 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)