

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) en contrat de professionnalisation

Mis à jour le 17 décembre 2025

Conditions d'entrée et prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac général, technologique ou professionnel). Avoir de bonnes capacités d'expression et de communication.

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Être âgé de 16 à 29 ans, avec un projet de contrat de professionnalisation Dérogations sous conditions. Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues RQTH

Rythme

Alternance

Durée en centre

1100 heures

Validation

Obtention du Brevet de Technicien Supérieur en Management Commercial Opérationnel Validation des épreuves en ponctuel et en Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Modalités d'évaluation

Suivi des activités en entreprise par un formateur référent, avec livret pédagogique Evaluations orales et écrites tout au long de la formation Examens blancs Validation partielle en CCF

Objectifs professionnels

Objectifs de la formation :

Obtenir le BTS Management Commercial Opérationnel, diplôme de niveau 5

Objectifs pédagogiques :

Etre capable de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, sur un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (magasin, supermarché, agence commerciale, ...).

Savoir mener des actions pour attirer, accueillir et vendre les produits et/ou les services répondant aux attentes de la clientèle et la fidéliser

Contenu

Le BTS Management Commercial Opérationnel regroupe :

Culture générale et expression française

Langue vivante étrangère

Culture économique, juridique et managériale

Pôles de compétences professionnelles :

Développer la relation commerciale et assurer la vente

Animer et dynamiser l'offre commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

Manager l'équipe commerciale

Accompagnement au projet professionnel

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...

Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques et pratique (la majorité des séquences de formation ont lieu en présentiel et une partie peut ponctuellement avoir lieu à distance)

Individualisation des contenus en fonction du niveau et de la progression des apprenant(e)s.

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) en contrat de professionnalisation

(contrôle continu en cours de formation) pour les unités suivantes :	Profil des intervenants
<ul style="list-style-type: none">• E22 : Oral Anglais• E4 : Développement de la relation client et vente• E6 : Management de l'équipe commerciale	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 de validation par blocs de compétences	Possibilité d'aménagement du parcours
Oui	Oui
Nombre de participants	Méthodes pédagogiques
15 participants maximum	Les modules s'enchaînent simultanément selon une progression pédagogique élaborée par l'équipe pédagogique et/ou dictée par la réglementation
Entrée et sortie permanente	Moyens pédagogiques
Non	Salle informatique équipée d'ordinateurs connectés à internet et disposant des ressources matérielles et logiciels nécessaires à la formation.
Codes réglementaires	Durée
<ul style="list-style-type: none">• Code CPF : 38362• Formacode : 34054, 32154• Code NSF : 310, 312• Code ROME : C1102, C1404, C1109	Volume global : 1100h Heures d'enseignement : 14h Heures en entreprise : 21h Volume horaire par semaine : 35h

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

Les modules s'enchaînent simultanément selon une progression pédagogique élaborée par l'équipe pédagogique et/ou dictée par la réglementation

Moyens pédagogiques

Salle informatique équipée d'ordinateurs connectés à internet et disposant des ressources matérielles et logiciels nécessaires à la formation.

Durée

Volume global : 1100h
Heures d'enseignement : 14h
Heures en entreprise : 21h
Volume horaire par semaine : 35h

Délais et modalités d'accès

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

Financements possibles

TARIF

Parcours complet : 10 065 € / personne

MODALITES DE FINANCEMENT

Transition pro
PROA
CPF

Référent handicap

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

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO) en contrat de professionnalisation

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

Réseau

- GRETA CFA 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)