

# BTS MCO

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Vous aimez le contact, convaincre, accompagner le client dans sa démarche et optimiser son expérience d'achat. Le BTS forme les futurs responsables de rayon dans le secteur de la grande distribution, des adjoints au responsable de magasin ou directeurs de petites unités. Développement des ventes, management des équipes gestion financière et des stocks : ce métier requiert la maîtrise des systèmes d'information et de la communication commerciale. La notion d'expérience client est ici primordiale pour assurer le succès de l'acte d'achat et optimiser le panier moyen réalisé.

Le titre BTS MCO de niveau 5 est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), par décision d'enregistrement de France compétences en date du 01/01/2024 jusqu'au 31/12/2028, sous le numéro [RNCP 38362](#). Code NSF-310;312



### → VOS MISSIONS

- Conduite de projets
- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Animation de l'offre, produits et services
- Exploitation de l'information liée à l'activité



### → PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS

- Manager de rayon
- Chef des ventes
- Responsable d'agence
- Responsable de clientèle



### → PUBLIC

- Titulaire d'un Baccalauréat (général et professionnel)
- ou niveau équivalent (enseignement de niveau 4 – France Compétences)

## VOTRE PROGRAMME



COÛT DE LA FORMATION :  
6 750€

Salarié, en contrat d'apprentissage  
ou de professionnalisation.  
A confirmer suivant votre statut.

COÛT DE LA FORMATION  
EN INITIAL: 4 800€



RÉMUNÉRATION :

Vous êtes salarié de l'entreprise  
d'accueil dès la signature du  
contrat d'apprentissage ou de  
professionnalisation, et bénéficiez  
du régime commun de Sécurité  
sociale.

PLUS  
D'INFOS

→ ENSEIGNEMENT  
GÉNÉRAL

- **Culture générale :**  
écrit, coefficient 3
- **Langue étrangère orale :**  
coefficient 1,5
- **Langue étrangère écrite :**  
écrit, coefficient 1,5

→ MODALITÉS  
PÉDAGOGIQUES

- **Cours en présentiel et  
distanciel** (blended learning)
- **Mise en situations  
professionnelles**
- **Business Games**
- **Etudes de cas**
- **Semaine de création  
d'entreprise**
- **Jeux de rôle, battle, débats**
- **Vidéos**

→ ENSEIGNEMENT  
PROFESSIONNEL

- **Développement Relation Client &  
Vente (DRCV)** (RNCP38362BC01) :  
oral, coefficient 3
- **Animation & Développement  
de l'Offre Commerciale  
(ADOC)** (RNCP38362BC02) :  
oral, coefficient 3
- **Management de l'équipe  
commerciale** (RNCP38362BC04) :  
coefficient 3
- **Gestion Opérationnelle**  
(RNCP38362BC03) :  
coefficient 3
- **Culture Economique Juridique &  
Managériale (CEJM)** : coefficient 3

Vous avez déjà effectué  
une première année de BTS et  
souhaitez intégrer C3A-France pour  
finaliser votre cursus  
et ainsi obtenir votre diplôme  
de BTS ?

**C'est facile, inscrivez-vous  
simplement**

Vous intégrez votre BTS directement  
en seconde année et conservez votre  
Entreprise ou vous pouvez aussi en  
changer.



Poursuite d'études (BAC+3)

Devenez un expert métier avec  
Skale Collaborative Business School

BACHELOR MARKETING COMMERCE

## NOS PARTENAIRES :



SKILL@GS



## RENSEIGNEMENTS &amp; INSCRIPTIONS :

**C3A Antony :**

☎ 01 42 37 12 34

✉ contact@c3a-france.com

**C3A Orléans :**

☎ 02 38 42 76 67

✉ orleans@c3a-france.com

**C3A Handicap :**

✉ handicap@c3groupe.com

C3A  
CROIRE EN VOUS

→ [c3a-france.com](https://c3a-france.com)

