



Brevet de Technicien Supérieur (niveau 5) BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

Campus Saint-Jo

6 rue des jardiniers,
88000 Épinal

Accueil : 03-29-64-43-43

Site : campus-stjo.fr

cfp-secretariat@esepinal.fr

RÉFÉRENT

Mme Christine KUHN
DDFPT Tertiaire
cdt-ter@esepinal.fr

DEBOUCHÉS

Vendeur/conseil, chargé de clientèle, chargé de service client, second de rayon, manager d'une unité commerciale, Etc...

POURSUITE

DCG ou DSCG

Bachelor Marketing ou RH

Licence en économie ou gestion,

Licence pro dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution

MOBILITÉ

Se rapprocher de Mme UTARD, référente mobilité.

Referent-mobilite@esepinal.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre à l'étudiant d'occuper en entreprise un poste d'assistant commercial ou de conseiller commercial.

Être capable de prendre des décisions et des responsabilités dans une entreprise commerciale afin de devenir cadre.

RNCP 38362

COMPÉTENCES A ACQUÉRIR

Développer la relation client et assurer la vente conseil :

- ◇ Assurer la veille informationnelle
- ◇ Réaliser des études commerciales
- ◇ Vendre
- ◇ Entretenir la relation client

Manager l'équipe commerciale :

- ◇ Organiser le travail de l'équipe commerciale
- ◇ Recruter des collaborateurs
- ◇ Animer l'équipe commerciale
- ◇ Évaluer les performances de l'équipe commerciale

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
- ◇ Évaluer l'action commerciale

Assurer la gestion opérationnelle :

- ◇ Gérer les opérations courantes
- ◇ Prévoir et budgétiser l'activité
- ◇ Analyser les performances

PRÉ-REQUIS - PUBLIC VISÉ

Être titulaire d'un niveau 4 (BAC) - Être éligible au contrat d'apprentissage

PROGRAMME ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Culture générale et expression
Langue vivante étrangère (Anglais)
Culture économique, juridique et managériale
Développement de la relation Client
Gestion Opérationnelle
Management de l'équipe Commerciale

Livres, selon liste, à acheter
Face à face pédagogique
PC et Outil numérique :
Pack Office,
Logiciel de CAO/DAO
Salle informatisée en réseau

[BTS MCO-Référentiel \(crcm-tl.fr\)](https://crcm-tl.fr)

**Brevet de Technicien Supérieur (niveau 5)
BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)****Campus Saint-Jo**

6 rue des jardiniers,
88000 Épinal
Accueil : 03-29-64-43-43
Site : campus-stjo.fr
cfp-secretariat@esepinal.fr

INSCRIPTION

ParcourSup
Dossier de candidature
et entretien
Délai d'accès :
Admission sous cinq
jours ouvrés à réception
du dossier de
candidature complet.

**ACCESSIBILITE
HANDICAP**

Personne en situation de
handicap :
contacter notre référente
handicap Mme MALLET
(referent-handicap@esepinal.fr)

Locaux

☒ OUI ☐ NON

Moyens pédagogiques

☒ OUI ☐ NON

VAE

www.vae.gouv.fr

LIVRABLES À L'ISSUE DE LA FORMATION

Supports pédagogiques des matières enseignées
Espace numérique de travail dédié
Livret d'accueil
Livret d'apprentissage
Attestations de présence

SUIVI PÉDAGOGIQUE ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Contrôles ponctuels et réguliers tout au long du parcours de formation
Examens Blancs : 3 situations sur les deux années
Bulletins semestriels
Suivi en entreprise par un formateur référent

INDICATEURS DE RÉSULTATS

*Possibilité de valider un ou des blocs de compétences selon les modalités de
l'éducation nationale .*

Indicateurs 2025	APPRENTIS	EFFECTIFS
1° Le taux d'obtention des diplômes	71.45%	10/14
2° Le taux de poursuite d'études	20.00%	02/10
3° Le taux d'interruption en cours de formation	17.65%	03/17
4° Le taux d'insertion professionnelle à 6 mois	87.50%	07/08

DURÉE ET TARIF

Durée : 2 ANS (1350 heures)

Date(s) : année scolaire (de septembre à juin)

Lieu(x) : Saint Jo Formation, 58 bis rue des Soupirs 88000 Epinal

Coût : annuel pris en charge par l'OPCO de l'entreprise selon accord(s) de branche

[REFERENTIEL NPEC](#)