



BTS

# Management Commercial Opérationnel (MCO)

**NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS**  
Entrez dans l'enseignement supérieur  
Marque déposée propriété de l'Etat français**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre
- Manager son équipe commerciale et appréhender la relation client par de nouveaux canaux : sites web, applications et réseaux sociaux
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale

**PRÉ-REQUIS**

Niveau 4 (BAC et équivalents)

**PUBLIC VISÉ**

Tout public

**ALTERNANCE**

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Financable et rémunérée  
*(selon critères d'éligibilité)*

**AUTRES POSSIBILITÉS**

Projet de Transition Professionnelle (PTP)  
Promotion par Alternance (Pro-A)  
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

**MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning  
Jeux de rôle

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Dossier d'inscription  
Entretien

**DÉLAI D'ACCÈS**

Entrées / sorties permanentes

**ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

**LES + DE LA FORMATION**

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**  
DE REUSSITE AUX  
EXAMENS**89,31%**  
DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATIONRetrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

# BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

## PROGRAMME DE LA FORMATION (*détail des blocs de compétences "enseignement professionnel"* uniquement)

### Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretenir la relation client
- Vendre dans un contexte omnicanal

### Bloc 2 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

- Elaborer et adapter l'offre
- Organiser et développer l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer les performances de l'action commerciale

### Bloc 3 - Gestion opérationnelle

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

### Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale

#### Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Entrepreneuriat

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Conseiller de vente et de services

Chargé du service client

Manager adjoint

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Responsable de la Distribution Omnicanale (RDO - BAC+3)

Titre - Responsable du Développement Commercial (RDC - BAC+3)

## INFORMATIONS LÉGALES



RNCP38362 : BTS - Management Commercial Opérationnel Date de début

de validité : 01/01/2024

Certificateur(s)



## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES** 03.27.51.35.15

**BEAUVAIS** 03.44.79.80.26

**BOULOGNE-SUR-MER** 03.21.83.66.26

**COQUELLES** 03.21.96.43.48

**LAON** 03.23.27.00.10

**LENS** 03.21.79.42.42

**NOGENT-SUR-OISE** 03.44.55.99.00

**ROUBAIX** 03.20.24.23.23

**SAINT-OMER** 03.21.93.78.45

