Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

BTS

Management Commercial Opérationnel (MCO)

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur
Marque déposée propriété de l'État 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
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

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

71%
Taux de réussite régional en 2025

78%
Taux d'insertion national en 2024

95%
Taux d'insertion national dans le métier visé en 2025

Retrouvez 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

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

RNCP38362 : BTS - Management Commercial Opérationnel
Date de début de validité : 01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

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

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr