



“ De la relation à la performance : former les managers du commerce ”



## Objectifs

Le titulaire d'un BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour objectif de manager une unité commerciale. C'est-à-dire un magasin physique (hypermarché, magasin spécialisé, boutique) dans des domaines variés (grande distribution, sport, ameublement, luxe ...) ou alors une entreprise de vente virtuelle (site internet, market place, application...). Il peut également exercer un rôle de commercial ou de technico-commercial dans une PME ou une grande entreprise (banque, immobilier, assurance, services ...).

**Les principales missions** qui peuvent lui être attribuées sont

- Management d'équipe
- Développement de la clientèle, vente, fidélisation de la clientèle
- Gestion de l'offre (produits et services)
- Analyse des informations de l'activité commerciale

## Modalités & Moyens Pédagogiques

- Cours & TD en présentiel
- Concours Les Négociales



- Etudes de cas
- Evaluations régulières

## Modalités d'Accès

- Via **parcoursup** ou Rendez-vous
- Étude du dossier & accompagnement
- Délais selon contrat d'apprentissage
- Ouvert aux personnes en situation de handicap

## Infos Réglementaires

- **Code diplôme** : 32031213
- **RNCP** : RNCP38362
- **Niveau** : 5 (Bac+2)

## Pour qui ?

- Jeunes de 16 à 29 ans
- Français, UE

## PASSERELLES, ÉQUIVALENCES, POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

### Poursuite d'Études

Des possibilités d'équivalences ou de passerelles peuvent être envisagées en fonction de votre parcours. Il est recommandé de contacter directement **l'UFA de La Salle Saint Nicolas** pour obtenir des informations personnelles et détaillées.

Poursuite d'études

- Licences professionnelles (commerce, distribution, management)
- Bachelors commerce, marketing ou management
- Écoles de commerce (admissions parallèles)
- Débouchés professionnels
- Assistant manager

### Débouchés professionnels

- Manager adjoint
- Responsable de rayon
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial

### STAGE

La formation comprend des **stages obligatoires** permettant à l'étudiant de découvrir le milieu professionnel, de mettre en pratique les compétences acquises et de préparer son insertion professionnelle ou la poursuite d'études.

La durée et l'organisation des stages sont de 14 semaines sur 2 ans

## Un CAMPUS urbain qui fait grandir les TALENTS

La Salle Saint-Nicolas d'Issy-les-Moulineaux propose bien plus qu'un lieu de formation :

- Un **campus** moderne et connecté
- Une **résidence étudiante** intégrée

Un environnement qui favorise la **réussite**

### Label Campus La Salle



L'enseignement sup' des **Frères des Ecoles Chrétiennes** : engagé dans l'accompagnement et la réussite de chaque jeune, dans l'esprit « Ensemble et par association ».



Prenez rendez-vous dès maintenant avec l'UFA La Salle Saint Nicolas, pour mieux préparer votre parcours !

✉ [campus@st-nicolas.fr](mailto:campus@st-nicolas.fr)

☎ 01 71 16 22 07

# BTS MCO - ÉPREUVES BTS

Épreuves et modalités avec l'option

28 HEURES DE COURS HEBDOMADAIRE

## ÉPREUVES GÉNÉRALES

Épreuves	Unité	Intitulé	Coef.	ANNEE 1	ANNEE 2
E1	U1	Culture générale et expression	3	2h	2h
E3	U3	Culture économique, juridique et managériale	3	4h	4h
E4	U41	Développement de la relation client et vente conseil	3	6h	5h
E2	U2	Langue Vivante 1	3	3h	3h

## ÉPREUVES PROFESSIONNELLES

Épreuves	Unité	Intitulé	Coef.	ANNEE 1	ANNEE 2
E4	U42	Animation et dynamisation de l'offre commerciale	6	5h	6h
E5	U5	Gestion opérationnelle	3	4h	4h
E6	U6	Management de l'équipe commerciale	3	4h	4h

## BTS MCO — Management Commercial Opérationnel

### Devenir **manager commercial**

Former des professionnels capables de gérer, développer et animer une unité commerciale.

#### CANDIDATURE

Candidature via Parcoursup

#### ADMISSION

Étude du dossier  
Entretien de motivation

#### FORMATION (2 ANS)

- Formation initiale en présentiel
- Cours et travaux dirigés
- Études de cas et mises en situation
- Stages en entreprise (14 à 16 semaines sur 2 ans)

#### FORMATION INITIALE en présentiel

#### POURSUITE & DÉBOUCHÉS

- Poursuite d'études :
  - Licence professionnelle commerce / distribution
  - Bachelor commerce / marketing
  - Écoles de commerce

#### COMPÉTENCES CLÉS

- Développement de la relation client
- Animation et gestion de l'offre commerciale
- Management d'équipe
- Gestion opérationnelle
- Analyse des performances commerciales

#### BTS Management Commercial Opérationnel

- Poursuite d'études :
  - Licence professionnelle commerce / distribution
  - Bachelor commerce marketing
  - Écoles de commerce
- Métiers :
  - Assistant manager
  - Manager adjoint
  - Responsable de rayon
  - Chargé de clientèle
  - Conseiller commercial

CAMPUS LA SALLE SAINT-NICOLAS Issy-les-Moulineaux | 01 71 16 22 07 | campus@st-nicolas.fr

## LÉGISLATION EN VIGUEUR

- Le **BTS MCO** est une formation en voie scolaire conduisant à un diplôme national de l'enseignement supérieur, délivré par le **Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche**.
- Organisée conformément aux référentiels nationaux, la formation associe enseignements généraux et professionnels et s'appuie sur des **stages en milieu professionnel**, véritables temps de mise en pratique et de professionnalisation.

## ACCESSIBILITÉ & INCLUSION

- Locaux accessibles PMR
- Parcours individualisés
- Accompagnement des besoins éducatifs particuliers

### Référent handicap

Contact : sur demande auprès de l'UFA La Salle Saint-Nicolas

## RÉSIDENCE ÉTUDIANTE

- Hébergement** proposé aux apprenants du campus
- Facilite **l'autonomie** et la **vie étudiante**
- Votre point d'ancrage à Paris : installation rapide, immersion immédiate dans la vie de campus

## INSCRIVEZ-VOUS !

SCANNEZ-MOI



VERSION MISE À JOUR - MARS 2026

## Indicateurs de performance

Source : données internes - UFA La Salle Saint-Nicolas

Indicateurs suivis et analysés conformément aux obligations réglementaires. Les données seront communiquées après les premières promotions diplômées.

