



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

La Formation

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Obtenez le Titre RNCP "Management Commercial Opérationnel", niveau 5 enregistré au RNCP sous le numéro RNCP 38362 par décision de France Compétences du 11/12/2023.

Code NSF :

310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

312 : Commerce, vente

Prérequis

La formation doit être intégrée en première année et il faut être titulaire d'un baccalauréat (toutes sections) ou d'un Diplôme d'Accès aux Études Universitaires (DAEU), reconnu de niveau 4.

Durée de la formation

24 mois (1680 heures)

les durées des formations sont adaptables aux besoins et attentes des apprenants.

Date de la rentrée scolaire

Septembre 2026

Objectifs

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Développement culture générale et expression
- Développement d'une culture économique, juridique et managériale

Métiers & Débouchés

- Conseiller de vente et de services,
- Vendeur/conseil,
- Vendeur/conseiller e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Chargé du service client,
- Marchandiseur,
- Manageur adjoint,
- Second de rayon,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité.



Modalités d'inscription

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://noviaedu.com/admission/>.

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :**

Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@noviaedu.com.

Tarifs

● **Frais de scolarité :** 4850 Euros/ an

● **Frais de pré-inscription :** 550 Euros : payables uniquement par les candidats Internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

En apprentissage : Sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

Handicap

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

Novia s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au référent handicap du CFA. Elle est à l'écoute de vos besoins pour vous apporter toute l'aide nécessaire afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Laurence COCLU

Tél : +33 1 88 88 06 58 **Email :** l.coclu@noviaedu.com



Programme de la Formation

1 Développement de la relation client et vente conseil :

Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale

Vente conseil

Suivi de la relation client

Suivi de la qualité de services

Fidélisation de la clientèle

Développement de clientèle

2 Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services

Agencement de l'espace commercial

Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel

Mise en valeur de l'offre de produits et de services

Organisation de promotions et d'animations commerciales

Conception et mise en place de la communication au sein de l'unité commerciale

Conception et mise en œuvre de la communication commerciale externe de l'unité commerciale

Analyse et suivi de l'action commerciale

3 Gestion opérationnelle :

Fixation des objectifs commerciaux

Gestion des approvisionnements et suivi des achats

Gestion des stocks

Suivi des règlements

Élaboration des budgets

Gestion des risques liés à l'activité commerciale

Participation aux décisions d'investissement

Analyse des performances

Mise en œuvre du reporting

4 Management de l'équipe commerciale :

Évaluation des besoins en personnel

Répartition des tâches

Réalisation de plannings

Organisation du travail

Recrutement et intégration

Animation et valorisation de l'équipe

Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe

Individualisation de la formation des membres de l'équipe

Postulez pour une formation professionnalisante

Nos Contacts



+33 (4) 30 00 56 68



contact@noviaedu.com



Siège : 22 rue du Bouloi 75001 Paris

Campus Montpellier

1 rue Baudin 34000 Montpellier
(Place de la Comédie)



@noviaeducation



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**La certification qualité a été délivrée au titre des
catégories d'actions suivantes :**

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.