

# ALTERNANCE



**BAC +2**

**BTS MCO**

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

**2026-2028**



Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, lieu physique ou virtuel, permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services, magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site, marchand... Il remplit les missions suivantes : management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et de services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.



## PRÉ-REQUIS & ACCÈS

- ✓ Après un Bac ou un niveau 4 (titre professionnel - certification RNCP)
- ✓ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ✓ Autres modalités



**67 %**

de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2025.



**675 H**

de formation sur différents modules de compétences par an sur 2 ans

## RYTHME

Contrat de 24 mois avec un rythme de formation de 2 jours par semaine en centre (lundi et mardi), le reste du temps en entreprise, complété par 6 semaines complètes en centre de formation sur l'année.

## MÉTIERS CIBLES

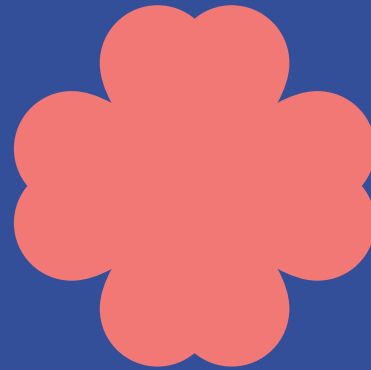
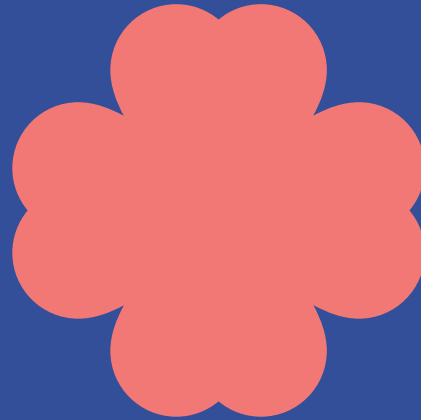
assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin, animateur des ventes, conseiller de vente, vendeur conseil, merchandiseur...



# BLOC DE COMPÉTENCES



<b>DÉVELOPPER LA RELATION ET ASSURER LA VENTE CONSEIL</b>	Assurer la veille commerciale
	Réaliser et exploiter des études commerciales
	Vendre dans un contexte omnicanal
	Entretenir la relation client
	Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
<b>ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE</b>	Organiser l'espace commercial
	Développer les performances de l'espace commercial
	Concevoir et mettre en place la communication commerciale
	Évaluer l'action commerciale
<b>ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE</b>	Gérer les opérations courantes
	Prévoir et budgétiser l'activité
	Analyser les performances
<b>ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL</b>	Organiser le travail de l'équipe commerciale
	Recruter des collaborateurs
	Animer l'équipe commerciale
	Évaluer les performances de l'équipe commerciale



## MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Organiser les opérations commerciales et marketing (soldes, animations des ventes, lancement nouveaux produits)
- ✓ Mise en rayon des produits, animer le linéaire, optimiser la surface de vente (merchandising)
- ✓ Gérer les stocks, les livraisons/commandes/ approvisionnements
- ✓ Former de nouveaux membres de l'équipe
- ✓ Mise en oeuvre des outils de fidélisation client
- ✓ Analyse des indicateurs de performances de l'espace commercial
- ✓ Participer et animer les réunions d'équipe

# PROGRAMME

MODULES DE FORMATION	1ÈRE ANNÉE	2ÈME ANNÉE
Développement de la relation client et vente conseil	132 h	132 h
Gestion opérationnelle	90 h	90 h
Management de l'équipe	90 h	90 h
Culture générale et expression	70 h	70 h
Anglais	70 h	70 h
Culture économique, juridique et managériale	90 h	90 h
<b>TOTAL</b>	<b>675 h</b>	<b>675 h</b>

## PÉDAGOGIE

- Mise en situation
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Selon les modalités fixées par arrêté ministériel
- Epreuves écrites ponctuelles
- Epreuves orales ponctuelles

## FINANCEMENT

- Barème fixé par décret et financé par l'OPCO de l'entreprise employeur
- Soutien à l'apprentissage de 50€/mois payable au trimestre par l'entreprise (exonération pour les niveaux BAC PRO)

## DIPLÔME

- Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel.
- Niveau 5, RNCP 38362, délivré par l'éducation nationale, enregistrement France Compétences le 11.12.2023.



## CANDIDATURE

Un référent [contact@afpam-formation.fr](mailto:contact@afpam-formation.fr)  
Accompagnement individualisé vers l'Alternance  
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1<sup>er</sup> contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / Job dating
- ✓ Mise en relation employeurs



## POURSUITE

Le titulaire du **BTS MCO** peut poursuivre son parcours en licence ou Bachelor, dans les domaines du commerce, du management, de la distribution, du marketing, des ressources humaines, etc.

Le Groupe AFPAM Formation propose différentes formations en Bachelor, 1 an :

- Marketing Commerce International
- Commerce, négociation
- Commerce e-Marketing
- Commerce Distribution
- Ressources Humaines

# ALTERNANCE



## C'EST AUSSI...

### **PITCH BATTLE**

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel.

### **AFPAM DEAL**

Challenge de Négociation et de Management.

### **PROGRAMME AMBASSADEUR**

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants.

### **BOUTIQUE EPHÉMÈRE**

Boutique pédagogique de vente en direct

### **BUREAU DES ÉTUDIANTS**

BDE - Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.



## **ACCESSIBILITÉ**

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

### **Référente handicap**

**Isabelle SAILLARD**

**Responsable Formation**

[isabelle.saillard@afpam-formation.fr](mailto:isabelle.saillard@afpam-formation.fr)

## **CONTACT**

**Groupe AFPAM Formation**

**4 rue Jules Méline,  
51430 BEZANNES**

**Tél. 03 26 86 26 26**

[contact@afpam-formation.fr](mailto:contact@afpam-formation.fr)

[www.afpam-formation.fr](http://www.afpam-formation.fr)

