



# IMSCOF

INSTITUT MANAGÉRIAL SUPÉRIEUR DE COMMERCE ET DE FORMATION

## BTS Management Commercial Opérationnel (Bac+2)

Technicien supérieur en Management  
Commercial Opérationnel

Durée :

**2 ans**

Validation :

Diplôme d'Etat (BTS MCO)  
BAC + 2 (Niveau 5)  
**validation totale ou  
partielle par Bloc de  
compétences**

Prérequis :

BAC obligatoire  
Certification de niveau 4

Modalité et délais  
d'accès :

Candidature libre  
Parcours Sup  
Rentrée en septembre

Contrat de travail :

Contrat d'apprentissage de  
2 ans rémunéré selon un  
pourcentage du SMIC en  
fonction de l'âge et du  
niveau de formation.

Accessibilité :

Formation accessible aux  
PSH. Contactez notre  
référente handicap au  
02.99.01.99.16 ou à  
[info@imscof.com](mailto:info@imscof.com)

Financement :

Prise en charge par les  
OPCO sans reste à charge.  
Demande spécifique, nous  
contacter.

Contact :

02.99.01.99.16  
[info@imscof.com](mailto:info@imscof.com)

### Le métier

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

Le BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

### Objectifs

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management
- Maîtriser la relation avec la clientèle
- Gérer l'offre produits/services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

### Programme

- Développement de la relation client et vente conseil ;
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale;
- Gestion opérationnelle :
- Management de l'équipe commerciale.
- Digitalisation
- Culture économique juridique et managériale
- Expression française
- Langue vivante

### Options

- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneurat simulation projet d'entreprise

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation en présentiel
- Rythme de l'alternance: 2 jours en formation, 3 jours en entreprise par semaine

### Les débouchés

- Adjointe Chef.fe de rayon ou Chef.fe de rayon
- Manager adjointe de magasin chef.fe du service client
- Vendeur.euse / conseil e-commerce Responsable e-commerce
- Manager d'une unité commerciale.
- Manager de caisse - Marchandiseur.euse

IMSCOF Rennes - 3D Rue de Paris - 35510 CESSON SEVIGNE  
SIREN : 752 353 292 RCS RENNES - N°UAI 0352864Y - NDA 53 35 09151 35  
Prefecture d'Ille-et-Vilaine - [www.imscof.com](http://www.imscof.com)