

# BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Diplôme d'État délivré par l'Éducation Nationale

**Prérequis :** Titulaire du Bac (toute section). Admission sur dossier, tests et entretien ou sur Parcoursup.

**Objectifs de la formation :** Acquérir les compétences de gestion opérationnelle d'unité commerciale, de relation client, animation et dynamisation de l'offre, et management d'équipe.

**Aptitudes :** Vente. Gestion commerciale. Management.

**Compétences :** Vente. Marketing. Gestion commerciale. Relation client. Management. Anglais.

**Durée :** 1350 heures à raison de 2 jours de cours par semaine sur 2 ans. (dont 150 h de plateforme pédagogique).

**Rentrées :** consultables sur [www.isct.fr](http://www.isct.fr).

**Tarifs :** voir [www.isct.fr](http://www.isct.fr) (gratuit pour le stagiaire en contrat d'apprentissage, financé par l'OPCO et/ou l'entreprise).

**Méthodes mobilisées :** Plateforme pédagogique. Cours en présentiel. Etudes de cas et projet en travaux dirigés.

**Modalités d'évaluation :** Contrôle continu, BTS blanc, examens finaux.

**Accessibilité :** A 200 mètres du métro et des bus dans le quartier d'affaires de Basso Cambo. Places (limitées) de parking gratuit sur place. Accessible aux personnes en situation de handicap.

**Débouchés professionnels :** Chef de rayon. Responsable adjoint de magasin. Chargé(e) clientèle. Conseiller(e) commercial(e). Vendeur-conseil.

**Statut :** Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 2 ans.

## PROGRAMME

### Matières Générales

#### U1 : Culture Générale et Expression

(Epreuve écrite de 4h – coefficient 3)  
• Amélioration de l'expression écrite et orale. Rédaction de rapport et de synthèse de documents. Exposés

#### U2 : Langue Vivante (Anglais)

(Epreuves écrite de 2h et orale de 20 min – coefficient 3)  
• Expression écrite et orale dans l'environnement économique et commercial

#### U3 : Culture Economique, Juridique et Managériale

(Epreuve écrite de 4h – coefficient 3)  
• Economie générale : les fondamentaux et les régulations économiques dans le contexte mondial  
• Management d'entreprise : stratégique et opérationnel, management des ressources humaines  
• Droit : le cadre juridique de l'entreprise, droit civil, droit social, droit des affaires

HEY TU FAIS  
QUOI L'ANNÉE  
PROCHAINE ?

JE CONTINUE  
MON ALTERNANCE  
À L'ISCT



### Matières professionnelles

#### U41 : Développement de la relation client et vente conseil

(Epreuve orale de 30 min – coefficient 3)  
• 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

#### U42 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale

(Epreuve orale de 30 min – coefficient 3)  
• Élaboration et adaptation de l'offre de produits et de services  
• Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel  
• Agencement de l'espace commercial  
• 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 commerciale  
• Analyse et suivi de l'action commerciale

#### U5 : Gestion opérationnelle

(Epreuve écrite de 3h – coefficient 3)  
• Fixation des objectifs commerciaux  
• Gestion des stocks  
• Suivi des règlements. Élaboration des budgets  
• Gestion des approvisionnements et suivi des achats  
• Gestion des risques liés à l'activité commerciale  
• Participation aux décisions d'investissement  
• Analyse des performances. Mise en oeuvre du reporting

#### U6 : Management de l'équipe commerciale

(Epreuve écrite de 2h30 – coefficient 3)  
• 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

**Institut Supérieur de Commerce de Toulouse**

1 Impasse Marcel Chalard

Technoparc Basso Cambo Batiment 3 - 31100 Toulouse

Tél. : 05 34 47 01 19 | [admissions@isct.fr](mailto:admissions@isct.fr)

[www.isct.fr](http://www.isct.fr)

Raison sociale : ADEFI Formation

# Alternance