

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel, particulier ou professionnel, d'accéder à une offre de produits ou de services, dans divers secteurs : alimentation, production, commerce électronique, prestation de services, etc.

Le titulaire du 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. Ces fonctions polyvalentes s'exercent dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Manager d'une unité commerciale de proximité, Manager adjoint, Second-e de rayon, Chargé-e de clientèle, Conseiller-ère de vente et de services

### PROGRAMME DE FORMATION

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture générale et expression
- Langue Vivante Etrangère : Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Application en entreprise

### PRÉREQUIS ET MODALITES D'ACCÈS

Être titulaire du Bac (ou équivalent)  
Dossier de candidature, test de positionnement et entretien de motivation

### DURÉE, DATES ET RYTHME

Formation en alternance d'une durée de 2 ans (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)  
1350 heures  
2 jours de formation et 3 jours en entreprise par semaine  
Rentrée septembre 2026



À VOS CÔTÉS  
DEPUIS

1996

## ÉVALUATION ET VALIDATION

En cours de formation, l'évaluation a lieu sous forme de contrôles continus tout au long du parcours. Le diplôme du BTS est délivré à l'issue d'épreuves ponctuelles organisées par les autorités académiques en fin de deuxième année :

- E1 - Culture générale et expression, coeff. 3
- E2 - Langue vivante étrangère, écrit et oral, coeff. 3
- E3 - Culture économique, juridique et managériale, coeff. 3
- E4.1 - Développement relation client et vente conseil, coeff. 3
- E4.2 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale, coeff. 3
- E5 - Gestion opérationnelle, coeff. 3
- E6 - Management de l'équipe commerciale, coeff.

Le parcours de formation est validé par un Diplôme d'Etat Bac + 2, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. La certification est enregistrée au RNCP niveau 5, fiche 38362.

*La présentation du BTS MCO est conforme au référentiel du Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation - arrêté du 15 octobre 2018.*

## PASSERELLE - SUITE DE PARCOURS

Possibilité d'intégrer différentes formations Bac + 3 à Bac + 5 menant à des Titres certifiés RNCP reconnus par l'Etat, de niveau 6 à 7 : Marketing, Commerce, Communication, Ressources Humaines.

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

Le financement de la formation est assuré par un OPCO, pour un montant compris entre 7500 € et 8500 €.

## ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement personnalisé est assuré par le référent handicap FILEA.

## MODALITÉS, TYPE DE FORMATION, MÉTHODES



Pédagogie active et participative  
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations



Formation en alternance



Acquisition et développement des compétences



Formation diplômante



## POURQUOI CHOISIR FILEA ?

Depuis 1996, FILEA propose des formations individualisées dans les métiers de la vente, du niveau 3 au niveau 7 – équivalent CAP à Mastère. Les parcours sont adaptés à chaque apprenant, favorisant ainsi son implication en tant qu'auteur et acteur de sa propre formation. L'équipe pédagogique est constituée d'experts reconnus dans leurs domaines, issus du milieu professionnel. FILEA a pour mission de former des professionnels compétents, capables de répondre aux exigences du marché et des clients, mais aussi des citoyens responsables et engagés en faveur des enjeux actuels et futurs.

Maj le 30/01/2026

**SKALE**

STRASBOURG

By Filéa

03.88.15.58.68

Retrouvez-nous sur :  
@fileacampus



1-3 rue Jean Monnet  
67300 SCHILTIGHEIM  
candidature@filea.eu  
www.filea-formation.com