

# BTS Management Commercial Opérationnel



Formation par voie scolaire ou apprentissage

## Responsable pédagogique

Olivier Sany  
olivier.sany@lycee-nevers.fr  
07 85 78 45 63



## RÉSULTATS AUX EXAMENS

2022

95 %

2023

100 %

2024

100 %

## Accès à la formation

- Bacs professionnels
- Bacs technologiques
- Bacs généraux

### Tarifs 2025-2026

Droits d'inscription  
190 €

### Étudiants par voie scolaire

Scolarité  
1395 €  
Frais pédagogiques (manuels...)  
50 €

Étudiants et apprentis  
Cotisation obligatoire à  
l'Association des étudiants  
40 €

## Objectifs de la formation

Le titulaire d'un BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une Unité Commerciale. Il encadre des équipes, gère et développe la relation avec la clientèle ainsi que l'offre de services et de produits.

## Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup

- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir de l'intérêt pour la valorisation des produits, l'animation d'une équipe ou d'un lieu de vente

## Perspectives professionnelles

### Vie active - suivant le type et la taille de l'entreprise :

- En début de carrière : Assistant de rayon, adjoint de direction de magasin, chef de secteur, responsable logistique.
- Evolution de carrière : Gestionnaire de rayon-chargé de clientèle, directeur de magasin, chef de secteur, responsable logistique.

### Poursuite d'études après le BTS

- **Bachelor**
- **À l'Université :** licences professionnelles dans les secteurs de la banque, de la finance, de la communication, du commerce et des ressources humaines, des métiers de l'entrepreneuriat...
- **DEES :** Diplôme Européen d'Études Supérieures
- **Ecoles de commerce**
- **Concours administratifs**



## Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langues vivantes
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

## Enseignement professionnel

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

## Stages en entreprise

14 à 16 semaines réparties sur les 2 années de formation.

## Nos atouts

- Enseignement par projet
- Promotion de 20 étudiants
- Enseignement personnalisé
- Option Entrepreneuriat possible

Epreuves et matières	Cours (heures par semaine)	Examen		
		Mode	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	2 h	Écrit	3 h	3
LV1 anglais ou espagnol	2 h	Écrit/Oral + CCF*	2 h	3
LV2 (facultative)	2 h	Oral		
CEJM	4 h	Écrit	4 h	3
Développement relation client	6 h	Écrit/Oral	CCF*	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h	Écrit/Oral	CCF*	3
Gestion opérationnelle	3 h	Écrit	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	3 h	Oral	CCF*	3
Épreuves facultatives (langues, parcours à l'étranger, entrepreneuriat...)	1 h	Oral	20 min	

\*CCF : contrôle en cours de formation