

CONTACT

Tél : 04 67 02 90 31
campus@lycee-nevers.fr

BTS Management Commercial Opérationnel

Formation par voie scolaire ou apprentissage



RÉSULTATS AUX EXAMENS

2024

100 %

2025

89 %

Accès à la formation

- Bacs professionnels
- Bacs technologiques
- Bacs généraux

Tarifs 2026-2027

Droits d'inscription
— 200 €

Étudiants par voie scolaire

Scolarité
— 1485 €

Étudiants et apprentis
Adhésion 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)

Stages en entreprise

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

Enseignement professionnel

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

Nos atouts

- Enseignement par projet
- Promotion de 20 étudiants
- Enseignement personnalisé
- Option Entrepreneuriat possible
- Option Engagement étudiant 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, engagement étudiant...)	1 h	Oral	20 min	

*CCF : contrôle en cours de formation