



**BTS
MCO**

**BTS Management
Commercial Opérationnel**

**FORMATION
INITIALE**

Formation Initiale (et en mixité de public)

Début de la formation :
septembre 2026

Durée :
2 ans

Possibilité de basculer en apprentissage à
partir de la 2^{ème} année

Conditions d'admissibilité :
être titulaire d'un Baccalauréat Général,
Technologique ou Professionnel

Période d'inscription :
1^{ère} année -> Parcoursup à partir de
janvier/février
2^{ème} année -> contactez-nous à
campus@sta-flers.fr

Cette formation est éligible
aux bourses sur critères sociaux.

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS MCO est un **professionnel de l'activité commerciale et de son développement, de la gestion courante d'une unité commerciale et du management d'une équipe commerciale**. On le retrouve en points de vente (offre de produits) ou en agences (offre de services) dans différents secteurs d'activité comme la grande distribution (alimentaire ou spécialisée), l'immobilier, la banque, l'assurance, les concessions automobiles et la logistique par exemple.

Il 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** (opérations courantes, analyse des performances, prévision de l'activité) ainsi que le **management de son équipe commerciale**.

Niveau 5

Date d'échéance d'enregistrement : 31/12/2028

Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

COMPÉTENCES VISÉES

- ◆ **Développer** la relation client et vente conseil
- ◆ **Animer et dynamiser** l'offre commerciale
- ◆ **Gérer** l'opérationnel
- ◆ **Manager** des équipes commerciales
- ◆ **Permettre** à un client d'accéder à une offre de produits ou de services

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- ◆ Chef(fe) des ventes / de rayon
- ◆ Manager de rayon/ caisse
- ◆ Manager de la relation client
- ◆ Responsable de drive/ e-commerce
- ◆ Responsable secteur ou département
- ◆ Conseiller(e) clientèle

POURSUITE D'ETUDES

Avec un BTS MCO validé, les diplômés peuvent poursuivre en licence du domaine commercial, en licence LMD (L3 E-commerce et marketing, L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en licence banque-assurance pour devenir, par exemple, agent général d'assurance, attaché commercial, chargé d'affaires ou chargé de clientèle.

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES/METHODES PEDAGOGIQUES :

Contrôle en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre, avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.

Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre. Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Les cours ont lieu en présentiel, des travaux pratiques sont proposés et les étudiants bénéficient d'un accompagnement individualisé pour les travaux de rédaction.

UNITÉS DE FORMATION

- ◆ Culture Générale
- ◆ Anglais
- ◆ Culture Economique Juridique et Managériale (CEJM)
- ◆ Développement de la relation client et vente conseil
- ◆ Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ◆ Gestion opérationnelle
- ◆ Management de l'équipe commerciale
- ◆ LV2 facultative (Allemand ou Espagnol)

Résultats Examens session 2025

Nombre d'étudiants : 19 dont 2 apprentis
Nombre de candidats présentés à l'examen : 19
Taux de réussite examen : 90 %
Taux d'insertion dans l'emploi : 50 %
Taux de poursuite d'études : 50 %

SECTEURS D'ACTIVITE

- ◆ Commerce
- ◆ Banque
- ◆ Immobilier
- ◆ Assurance

POINTS FORTS DU CAMPUS SAINT THOMAS D'AQUIN

- ◆ Une préparation aux métiers du commerce et du management
- ◆ Un partenariat avec des entreprises locales (stages, visites, rencontres avec des professionnels, semaine de la création d'entreprise)
- ◆ Un accompagnement des étudiants dans l'élaboration de leur projet professionnel (via les stages et la poursuite d'études)
- ◆ Préparation gratuite au TOEIC (l'inscription reste à la charge de l'étudiant)
- ◆ 14 à 16 semaines de stage en entreprise réparties sur les 2 années de formation
- ◆ Des formations allant du L1 au L3
- ◆ Admissions possibles jusqu'à début octobre (sous conditions) : contactez-nous à campus@sta-flers.fr



Accessibilité :

L'établissement se situe à 5mn à pied du centre-ville.

Vous êtes en situation de handicap ?

Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'accueil.