

2 ANS

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

INSTITUT  
**F2i**

EN ALTERNANCE OU INITIAL

DIPLÔME D'ÉTAT \*



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Destiné aux futurs conseillers de vente, chargés de clientèle, Manager adjoint ou même aux responsables d'unité commerciale de proximité, le BTS MCO (anciennement MUC) propose aux étudiants d'aborder toutes les thématiques depuis le développement de la relation client jusqu'à l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale.

Ainsi, la création de ce nouveau BTS MCO s'accompagne d'un allongement de la durée totale de stage, prévue au cours de cette formation de deux ans. Les étudiants doivent désormais effectuer entre 14 et 16 semaines de stage sur l'ensemble de leurs études, soit deux semaines supplémentaires par rapport à l'ancien BTS MUC. Cette formation conduit les étudiants à l'autonomie en matière de gestion de la relation client, tant sur un plan purement commercial, que social, économique ou même juridique.

Le BTS MCO rend les étudiants immédiatement opérationnels qu'il soit effectué en initial ou plus encore en alternance. Avec un rythme de 3 jours en entreprise et deux jours en formation, le BTS MCO en alternance permet aux étudiants de se confronter à la réalité du quotidien et aux problématiques de gestion des unités commerciales.

## RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

[contact-pole-btslicence@ief2i.fr](mailto:contact-pole-btslicence@ief2i.fr)

*La formation prépare au passage du Diplôme d'Etat BTS MCO – Management Commercial Opérationnel. BTS Management commercial opérationnel de Niveau 5 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 11/12/2023 sous le code RNCP38362, code NSF 310 et 312. Certification sous l'autorité et délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/12/2028.*

## CAMPUS

- Vincennes Vignerons
- Vincennes Louis Lumière
- Montreuil

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

3 Jours en entreprise  
2 Jours en formation

### POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage, de  
professionnalisation ou initial

### PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

### EN INITIAL

1ère année : 7 semaines de stage  
2ème année : 7 semaines de stage

## TARIFS

Nos tarifs et modes de financement  
sont consultables sur : [le site](#)

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)



## PRÉ-REQUIS

- Avoir le baccalauréat ou une certification professionnelle de niveau 4 (EU) officiellement reconnu

*Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.*

- Le plus : Être curieux pour les outils d'information et de communication et avoir un sens de l'écoute et du commercial développés

## POURUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : [aprevost@ief2i.fr](mailto:aprevost@ief2i.fr)



## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Développement culture générale et expression
- Développement d'une culture économique, juridique et managériale

### INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

[\*Indicateurs-de-performance\*](#)

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

Culture générale et expression

Anglais

Culture économique, juridique et manageriale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

*Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications*

Les **“+”**  
de la formation

Une formation  
plébiscitée par les  
entreprises

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou/et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Accompagnement

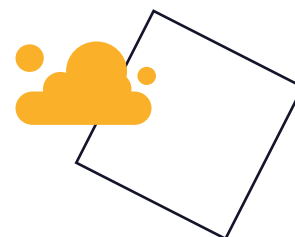
Entretiens de suivi

Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2I Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention du BTS implique le passage des examens officiels oraux et écrits. Un examen oral et un examen pratique permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation.

- Contrôle continu et partiels
- Épreuves écrites et orales



*La formation prépare au passage du Diplôme d'Etat BTS MCO – Management Commercial Opérationnel. BTS Management commercial opérationnel de Niveau 5 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 11/12/2023 sous le code RNCP38362, code NSF 310 et 312. Certification sous l'autorité et délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/12/2028.*

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)

**INSTITUT**  
**F2i**

## POURSUITE D'ÉTUDES

**BACHELOR MERCHANDISING ET MANAGEMENT COMMERCIAL**  
**BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

## DÉBOUCHÉS

### Les "+" de la formation

De nombreuses  
possibilités de poursuite  
d'études

**CONSEILLER(E) DE VENTE ET DE SERVICES**

**VENDEUR(EUSE) / CONSEIL**

**VENDEUR(EUSE) / CONSEILLER(E) E-COMMERCE**

**CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE**

**CHARGÉ(E) DU SERVICE CLIENT**

**MARCHANDISEUR**

**MANAGER ADJOINT**

**MANAGER D'UNE UNITÉ COMMERCIALE DE PROXIMITÉ**

Mise à jour du document le 08/04/2024

**DIPLÔME D'ÉTAT \***



**INSTITUT  
F2i**



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
Contact : 01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)