



INSTITUTION  
NOUVEAU  
SAIN-FRANÇOIS

# BTS

**M**anagement  
**C**ommercial  
**O**opérationnel

## Formation sur 2 ans

- Formation initiale avec statut étudiant (frais de scolarité de 1270 €/an)
- Formation en alternance gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage et statut de salarié.

**35 heures**

Lundi - mardi à NDSF (16 h)

Le reste de la semaine en entreprise (19 h)

Possibilité de  
réaliser un stage  
à l'étranger



# Objectifs pédagogiques

Le BTS MCO vise à former des collaborateurs prenant 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.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

## Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un baccalauréat d'enseignement général, technologique ou professionnel.
- S'inscrire sur PARCOURSUP (formation initiale et alternance)
- Pour la formation en alternance, le recrutement se fait sur étude du dossier, puis sur entretien.

## INSCRIPTIONS

[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)



## Compétences visées

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretenir la relation client
- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

## Programme et épreuves à l'examen

- U1** Culture générale et expression (écrit : 4h)
- U2** Anglais (écrit : 2h + oral : 20mn)
- U3** Culture économique, juridique et managériale (écrit : 4h)
- U41** Développement de la relation client et vente conseil (ccf)
- U42** Animation et dynamisation de l'offre commerciale (ccf)
- U5** Gestion opérationnelle (écrit : 3h)
- U6** Management de l'équipe commerciale (ccf)

ccf (contrôle en cours de formation)



# Débouchés professionnels

- **Conseiller de vente**
- **Chargé de clientèle**
- **Chargé du service client**
- **Manager adjoint**
- **Manager d'une unité commerciale de proximité**

## **Avec EXPERIENCE...**

- **Chef des ventes**
- **Responsable de e-commerce**
- **Responsable de drive**
- **Manager de caisses**
- **Chef de département**
- **Manager d'une unité commerciale**

## Contacts :

Référente : **Guylène ALLAIN** | [g.allain@ndsf.fr](mailto:g.allain@ndsf.fr)

Secrétariat : **Constance THOMMERET DOMENICELLI**  
[ufa@ndsf.fr](mailto:ufa@ndsf.fr) | **02 32 39 89 76**

Pôle enseignement supérieur - Unité de Formation en Alternance

**NOTRE-DAME SAINT-FRANCOIS**

8 rue Portevin | 27000 EVREUX | 02 32 33 06 42 | [contact@ndsf.fr](mailto:contact@ndsf.fr)