

# BTS Management commercial opérationnel (BTS MCO)



## BTS Management commercial opérationnel (BTS MCO)

(Bac+2)



### Code titre / diplôme

32031213

### Code RNCP

38362

### Date d'enregistrement RNCP

11/12/2023

### Certificateur

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

### Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 5 (cadre européen des certifications)

### Éligible VAE

Oui

### Sanction de la formation/Diplôme préparé

Brevet de technicien supérieur (BTS)

Formation en apprentissage



DÉMOTZ  
GROUPE  
SCOLAIRE

## LPP Démotz

### Coordonnées

2, rue du Collège  
74150 - RUMILLY  
04 50 01 22 52  
ufa@demotzgs.com  
<https://www.demotz.fr/>

### Lieu de formation

UFA Démotz  
8 Avenue de l'Aumône  
74150 - Rumilly

### Contacts

#### Contact de la formation

Lola MATOLET  
lola.matolet@demotzgs.com  
07 64 88 90 75

#### Référent handicap

Marie-Véronique REYNES  
mv.reynes@demotzgs.com  
06 67 79 46 80



## Publics et objectifs

- **voie d'accès:** Formation proposée sous statut d'apprentissage uniquement
- **Objectifs:** À l'issue de la formation, vous serez capable de :
  - Développer et animer l'offre de produits et services : Participer aux actions de merchandising, mettre en valeur l'offre, assurer la gestion courante des rayons ou univers, contribuer à l'attractivité commerciale du point de vente.
  - Gérer et optimiser les opérations commerciales : Mettre en place des actions promotionnelles, suivre les indicateurs de performance, analyser les résultats commerciaux, proposer des ajustements pour optimiser les ventes.
  - Assurer la relation client en unité commerciale : Accueillir, conseiller, accompagner le client dans son parcours d'achat, gérer les réclamations, personnaliser la relation et contribuer à la fidélisation.
  - Manager l'équipe et piloter l'activité : Participer à l'organisation du travail, animer l'équipe au quotidien, contribuer à la gestion des plannings, accompagner la montée en compétences, suivre les objectifs de l'unité commerciale.
  - Assurer la gestion opérationnelle de l'unité : Gérer les stocks, suivre les flux marchandises, respecter les procédures, contribuer à la prévention des pertes et à la sécurité des personnes et des biens.



(siège régional)  
4, rue de l'Oratoire  
69330 CALUIRE ET CUIRE  
contact@akteap.cneap.fr  
[www.akteap.fr](http://www.akteap.fr)

Association loi 1901  
N° SIRET: 50304921500026  
N° UAI: 0693764S

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 17362 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



## Dates et cycle de la formation

- **Année d'entrée dans le cycle:** 1re année
- **Date de début:** 07/09/2026
- **Date de fin:** 15/07/2028
- **Durée du contrat:** Un contrat d'apprentissage peut démarrer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.
- **Aménagement PSH durée de la formation:** Adaptations pédagogiques et aménagements spécifiques possible pour les personnes en situation de handicap (PSH).



## Rythme et durée

- **Rythme en centre:** 1 semaine
- **Rythme en entreprise:** 1 semaine
- **Commentaire rythme:** Le calendrier d'alternance, remis lors de l'inscription, peut être ajusté pour tenir compte des périodes de forte activité en entreprise.
- **Durée en années:** 2
- **Durée en heures de formation:** 1350
- **Durée en heures en entreprise (minimum):** 2000



## Prérequis

- **Public:** De 16 à 29 ans révolus. Certains publics peuvent entrer au-delà de 29 ans : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés (sans limite d'âge), les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise. Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Conditions d'entrée:** Après un Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel.  
Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance, autonomie, responsabilité, maîtrise technologique.



## Entreprises d'accueil

Unités commerciales de toute nature : magasins physiques, drives, commerces de détail, enseignes spécialisées, grandes et moyennes surfaces, points de vente intégrés ou franchisés, structures associatives ou publiques disposant d'un espace de vente ou d'accueil. Toute organisation, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle développe une activité commerciale et met en œuvre une relation client en situation réelle.



## Architecture et contenu de la formation

**Bloc de compétence 1 :** Développement de la relation client et vente conseil

**Bloc de compétence 2 :** Animation, dynamisation de l'offre commerciale

**Bloc de compétence 3 :** Gestion opérationnelle

**Bloc de compétence 4 :** Management de l'équipe commerciale

- **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences:** Non



## Modalités d'évaluation et sanction de la formation

- **Modalités d'évaluation:** Contrôles en Cours de Formation (CCF) combiné avec des examens ponctuels
- **Crédits ECTS:** Oui
- **Si oui, combien:** 120 crédits
- **Equivalences:** Nous consulter pour une étude personnalisée.



## Méthodes mobilisées

La formation par alternance mobilise des méthodes pédagogiques actives telles que l'apprentissage expérientiel, l'analyse de pratiques, les études de cas et les projets tutorés, favorisant l'articulation entre savoirs théoriques et situations professionnelles réelles. Elle s'appuie également sur l'accompagnement individualisé, le tutorat en entreprise et les évaluations formatives afin de développer progressivement les compétences et l'autonomie de l'apprenant.



## Après la formation

• **Passerelles:** Nous consulter pour une étude personnalisée.

• **Suites de parcours:**

Licences professionnelles ou formations de niveau supérieur dans les domaines suivants :

- Management et gestion des unités commerciales
- Commerce et distribution
- E-commerce et marketing numérique
- Management opérationnel
- Métiers du retail et du merchandising
- Management de la relation client
- Banque, assurance et services financiers (orientations commerciales)
- Management technico-commercial
- **Débouchés professionnels:** • Conseiller de vente / Conseiller clientèle
- Vendeur spécialisé
- Assistant manager d'unité commerciale
- Manager de rayon
- Responsable de secteur
- Adjoint responsable de magasin
- Responsable de magasin (après expérience)
- Chargé de merchandising
- Gestionnaire de point de vente
- Assistant e-commerce
- Animateur commercial
- Chef de caisse / Coordinateur caisse
- Responsable d'équipe commerciale (avec évolution)



## Modalités et délai d'admission

• **Modalité de recrutement principale:** Dossier

• **Personnalisation sur positionnement:** Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.



## Modalités financières

Pour l'apprenti :

En conformité avec l'article L6211-1 (Code du travail), la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.

Pour l'employeur :

Pour les employeurs privés, la formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil; en application des niveaux de prise en charge par France Compétences et selon les barèmes de la branche. Un reste à charge peut être demandé à l'employeur.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation peut être prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Coût : nous consulter



## Les + de la formation

### Engagements et partenariats:

L'UFA développe des collaborations avec des entreprises locales et régionales du commerce et de la distribution afin de faciliter l'insertion professionnelle des apprentis. Ces partenariats permettent d'accueillir des étudiants en alternance, de proposer des projets professionnels concrets, d'organiser des interventions de professionnels, et de garantir une adéquation entre les compétences visées par la formation et les besoins des unités commerciales du territoire.

### Restauration: Non

#### • Détails:

Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes

#### • Accessibilité PSH de la restauration: Oui

### Hébergement: Non

#### • Détails:

Possibilité d'internat, selon disponibilité du lycée

#### • Accessibilité PSH de l'hébergement: Oui

### Matériel / Équipement:

Ordinateur portable

• **Accessibilité PSH du matériel et de l'équipement:** Achat possible de matériel et équipement spécialisé pour les personnes en situation de handicap.

Pour plus d'information : nous contacter.



## Rémunération

• **Rémunération de l'apprenti:** L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et l'année dans le cycle de formation, hors exceptions (convention collective de l'employeur, antériorité...)

#### • Aides prises en charges par l'établissement:

- Aides à l'acquisition d'équipements pédagogiques (sous conditions).
- Aide pour l'hébergement (si internat proposé par l'établissement).
- Aide pour la restauration (si solution de restauration collective proposée par l'établissement)

Plus d'infos : <https://www.1jeune1solution.gouv.fr/>



## Accès et accessibilité P.S.H

- **Accès par transport:**
  - Parking gratuit sur place.
  - Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours
  - Parc à vélo
  - Ligne de bus à proximité : 1,2,3 32 et 33.
  - Transports scolaires : Communauté de communes Rumilly.
  - Gare TGV Ter Rumilly.
- **Accessibilité P.S.H des locaux:** Oui totale



## Indicateurs de résultat

### DEMOTZ

|   | 2025-26     | 2024-25     | 2023-24     | 2022-23                 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------------------|
| <b>BTS MCO</b>  |             |             |             |                         |
| <b>Taux de réussite</b> de cette formation dans l'établissement<br><i>Obtenu / Présenté</i>   | EC          | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA             |
| <b>Taux d'insertion professionnelle</b> de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) <i>Concernés / Répondants</i>          | EC          | EC          | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA             |
| <b>Taux d'insertion dans le métier visé</b> de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) <i>Concernés / Répondants</i>      | EC          | EC          | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA             |
| <b>Taux de poursuite d'études</b> de cette formation<br><i>Concernés / Répondants</i>   | EC          | EC          | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA             |
| <b>Satisfaction Apprenants - Entrants</b> de cette formation dans l'établissement (Enquête réalisée en début de formation) <i>Répondants / Sondés</i> | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA | <b>89%*</b><br>600/2531 |
| <b>Satisfaction Apprenants - Sortants</b> de cette formation dans l'établissement (Enquête réalisée en fin de formation) <i>Répondants / Sondés</i>   | EC          | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA | <b>76%*</b><br>516/2428 |
| <b>Taux de rupture de contrats</b> de cette formation dans l'établissement<br><i>Ruptures / Bénéficiaires</i>   | EC          | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA             |
| <b>Taux d'abandon</b> de cette formation dans l'établissement<br><i>Abandons / Bénéficiaires</i>  | EC          | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA | NA<br>NA/NA             |

\* Taux global calculé sur l'ensemble des apprenants d'Akteap

EC : En Cours • NA : Non Applicable

Mis à jour le : 2 mars 2026

Retrouvez également tous les résultats globaux du centre de formation sur notre page : [akteap.fr/qui-sommes-nous](http://akteap.fr/qui-sommes-nous)

Date de dernière mise à jour : 11/03/2026