

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

en alternance

ACF
ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

Diplôme

BTS MCO (BAC+2)

Durée

24 mois
1352 heures

Rentrée

Juillet à septembre

Rythme

3 jours en entreprise
2 jours en formation

LE MÉTIER

Le BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO) est une formation Bac+2 qui vous prépare à **gérer et développer une unité commerciale**, qu'elle soit physique ou digitale.

Cette formation polyvalente forme des professionnels capables de **manager une équipe, gérer la relation client, animer et dynamiser l'offre commerciale** et **assurer la gestion opérationnelle** (stocks, approvisionnements, budgets).

Le diplôme permet d'accéder à de nombreux métiers du commerce, tout en intégrant les enjeux de **la digitalisation**, grâce notamment à l'alternance qui permet une **mise en pratique immédiate** des compétences acquises.

Le BTS MCO est idéal pour ceux qui aiment **le contact humain, le travail en équipe** et souhaitent évoluer dans un secteur dynamique en constante évolution.

LES + DE L'ALTERNANCE AVEC ACF

- + **Accompagnement personnalisé** : ACF vous guide dès la recherche d'entreprise jusqu'à la signature du contrat (coaching CV, préparations aux entretiens, suivis...).
- + **Centre situé en plein cœur de Bordeaux** : un accès facile pour les étudiants et une proximité avec les entreprises locales.
- + **Suivi pédagogique régulier**, des visites en entreprise et un encadrement de qualité garantissent un bon équilibre entre théorie et pratique.
- + **Zéro frais pour l'entreprise et pour le jeune** : les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- + **Réseau solide d'entreprises partenaires** : profitez de plus de 1000 entreprises, facilitant l'accès à des offres d'alternance variées.
- + **Expérience valorisée**. Vous êtes rémunéré tout en développant votre autonomie et en prenant des responsabilités concrètes sur le terrain.

OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du **BTS MCO** est immédiatement prêt à exercer en entreprise. Il peut travailler dans différents types d'organisations, sur une grande diversité de postes tels que :

Vendeur.euse

Assistant.e manager

Commercial.e

Responsable d'équipe

Télévendeur.euse

Chef de secteur

Chargé.e d'assistance

E-merchandiser



PROGRAMME DE FORMATION

RELATION CLIENT & VENTE	ANIMATION COMMERCIALE	GESTION OPÉRATIONNELLE	MANAGEMENT D'ÉQUIPE	ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX
<p>Identifier les besoins et attentes des clients</p> <p>Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle</p> <p>Exploiter les informations commerciales et les retours clients</p>	<p>Élaboration d'offres produits et services</p> <p>Organiser et animer des actions commerciales</p> <p>Optimisation des performances commerciales</p>	<p>Gestion budgétaire et suivi d'activité commerciale</p> <p>Analyses économiques</p> <p>Reporting et gestion des outils bureautiques</p>	<p>Organisation du travail et recrutement</p> <p>Formation et motivation des collaborateurs</p> <p>Évaluation des performances collectives</p>	<p>Culture générale et expression</p> <p>Économie, droit et management</p> <p>Langue vivante étrangère (anglais – niveau B2)</p> <p>Option Entrepreneuriat : création/reprise d'entreprise</p>

Le BTS MCO en alternance forme en 2 ans des **managers polyvalents** capables de **gérer une unité commerciale**, alliant formation théorique et **expérience professionnelle** concrète dans les domaines de **la relation client**, du **management d'équipe** et de la **gestion opérationnelle**.

FINANCEMENT ET RÉMUNÉRATION

Financement de la formation

0€ de frais de dossier et 0€ de reste à charge !

Le BTS Management Commercial Opérationnel en alternance est financé par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise qui accueille l'apprenti.

Cela signifie que ni l'étudiant, ni l'entreprise n'ont de frais à avancer pour la formation.

Ce dispositif permet une prise en charge intégrale des coûts pédagogiques, facilitant ainsi l'accès à la formation et à l'alternance.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti est rémunéré en fonction de son âge et son niveau de formation.

	16-17 ANS	18-20 ANS	21-25 ANS	26 ANS ET +
ANNÉE 1	27% du Smic	43% du Smic	53% du Smic	100% du Smic
ANNÉE 2	39% du Smic	51% du Smic	61% du Smic	100% du Smic
ANNÉE 3	55% du Smic	67% du Smic	78% du Smic	100% du Smic

12/2025



PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un Bac ou d'une certification niveau 4
- Intérêt pour le commerce, la vente, le service client
- Bon niveau de culture générale
- Qualités requises :
 - être organisé, autonome et rigoureux
 - être diplomate et avoir le sens de la relation-client,
 - savoir manager et savoir communiquer de manière professionnelle avec une équipe,
 - comprendre le web ainsi que ses enjeux

COMMENT S'INSCRIRE CHEZ ACF ?

1

Remplir le **formulaire** de demande d'informations

2

Échanger par **téléphone** avec votre chargé de recrutement

3

Participer à un **entretien** en visio ou en présentiel

4

Obtenez la **réponse** sous 48h