



Pôle Supérieur  
Tertiaire



[www.lycee-chopin.fr](http://www.lycee-chopin.fr)

*Courriel*  
[postbac-chopin@ac-nancy-metz.fr](mailto:postbac-chopin@ac-nancy-metz.fr)



Tél. : 03 83 40 20 42

# BTS Management Commercial Opérationnel



# BTS Management Commercial Opérationnel

**Le BTS MCO est une formation de commerciaux de terrain essentiellement positionnés sur la distribution « B to C », par rapport au BTS NDRC positionné dans le commerce « B to B » (Business to Business)**

*Une image :*

*« Le BTS NDRC va à la rencontre de ses clients  
Le BTS MCO reçoit ses clients en magasin »*

## *Perspectives*

*Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale définie comme un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.*

## *Quels métiers à l'entrée sur le marché du travail ?*

**Une grande variété d'emplois possibles :**

- conseiller de vente et de services ;
- vendeur/conseil ;
- vendeur/conseil en e-commerce ;
- chargé de clientèle ; chargé du service client ;
- marchandiseur ;
- manageur adjoint ; second de rayon ;
- manageur d'une unité commerciale de proximité.

*Quelle évolution ?*

**Par la suite, il pourra évoluer vers des activités d'encadrement :**

- chef des ventes ; chef de rayon ; responsable de drive ;
- responsable e-commerce ; responsable adjoint ;
- manageur de caisses ; manageur de rayon(s) ;
- manageur de la relation client ;
- responsable de secteur, de département ;
- manageur d'une unité commerciale.

## *Les pré requis et les compétences visées*

### ***Aptitudes***

- à la relation avec le client
- au marchandisage
- à la gestion
- à la négociation

### ***Compétences à acquérir***

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale
- Maîtriser la relation avec la clientèle
- Gérer l'offre de produits et de services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

# BTS Management Commercial Opérationnel

## *Les matières enseignées :*

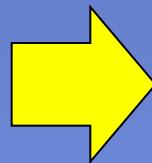
Développement de la relation client et vente conseil	6h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h
Management de l'équipe commerciale	4h
Gestion Opérationnelle	4h
Culture générale et expression	2h
Langue Anglaise	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h

*Par semaine, en 1<sup>ère</sup> et en 2<sup>ème</sup> année*

## *3 formules*

- Formation initiale classique en 2 ans
- Formation initiale en 18 mois
- Formation en alternance

## *Le contact avec la profession*

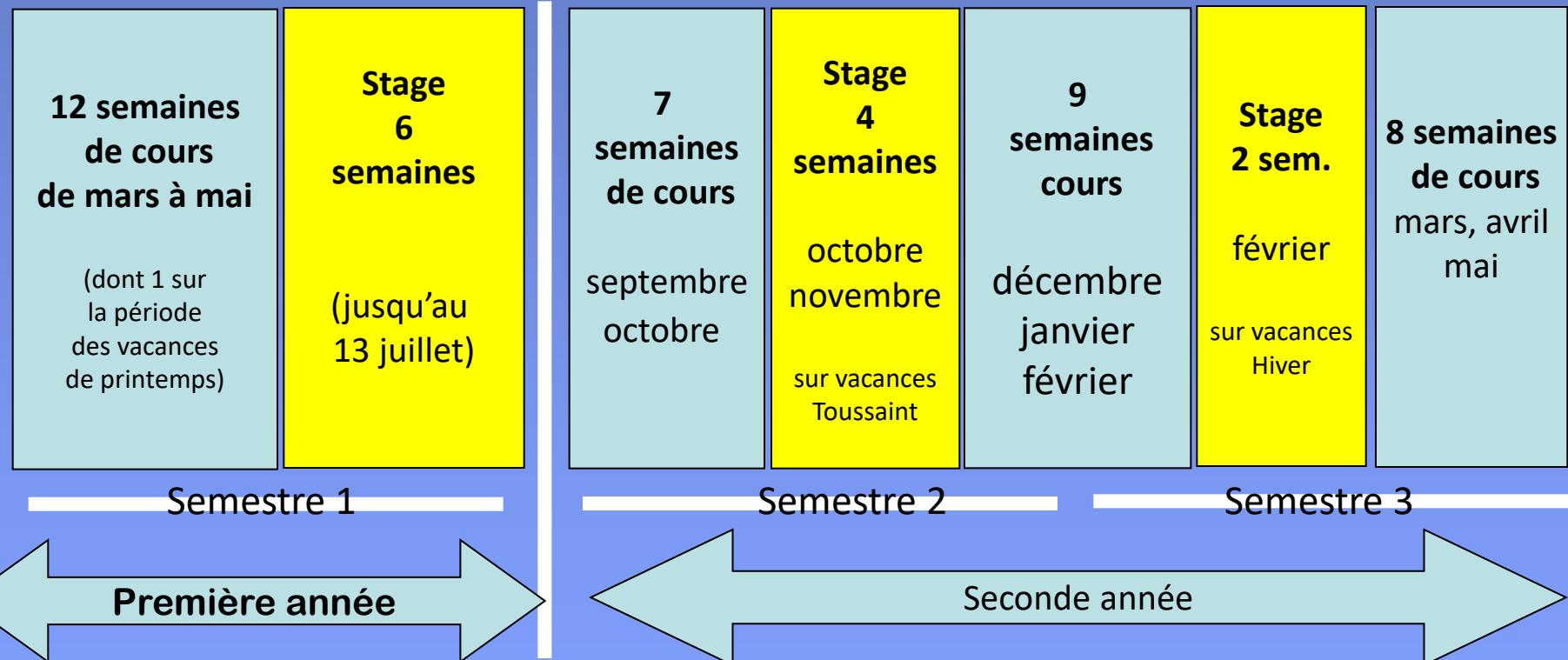


**Un BTS tertiaire proche du terrain**

- ❖ 14 à 16 semaines de stage au total sur 2 ans
- ❖ Journées d'immersion en entreprise
- ❖ Alternance partielle ou totale

# BTS Management Commercial Opérationnel

## *Planning du BTS 18 mois*



## *La poursuite d'études*

**Le BTS MCO est un diplôme professionnel centré sur l'insertion.**

Cependant, de nombreux étudiants poursuivent leurs études (plus de 50% en ces dernières années) notamment à l'université en licence professionnelle, voire dans des écoles de commerce accessibles à bac +2

## Données ParcourSup

888 dossiers validés au total

Candidats	Dossiers	Places	Classés	Rang dernier appelé
Bac Pro	217	13	119	100
Bac Techno	490	20	300	220
Autres Bacs	181	7	110	100

# BTS Management Commercial Opérationnel

## Promotion initiale

- Bac STMG 9 (mercatique : 5 – GF : 1 et CRH : 3)
- Bac G : 1
- Bac Pro : 15
- Autre parcours : (retour supérieur ...) 9

## Promotion en alternance (16)

- Bac mercatique STMG : 7
- Bac G : 4
- Bac Pro : -
- Autre parcours : (retour supérieur ...) 5

# BTS Management Commercial Opérationnel

## *Taux de réussite*

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
93%	93,3%	86,6%	84,5%	75%	93,5%	69,5%	72,4%	76%

A 9 points au-dessus de la moyenne académique

# Des questions ?

BTS

Master

Par mail à  
[postbac-chopin@ac-nancy-metz.fr](mailto:postbac-chopin@ac-nancy-metz.fr)



**Lycée CHOPIN  
Portes-ouvertes  
Post-Bac 2026  
samedi 7 mars  
9h-16h**

