

BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIALE OPÉRATIONNEL

COMMERCE/VENTE



Objectif

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

A la fin de sa formation, le titulaire sera donc à même de :

- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation).
- Gérer et animer l'offre des produits et des services.
- Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.
- Digitalisation des activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...).

Entreprise d'accueil

Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés :

- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de commerce électronique
- Des entreprises de prestations de services
- Des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Pré requis

Age : jusqu'à 29 ans révolus

Plus de 30 ans : possibilité de contrat de professionnalisation

Niveau d'entrée : BAC toutes séries, DAEU ou équivalent

Dates limites d'inscription pour toutes nos formations:

3 jours avant le démarrage de la session de septembre 2025.

Pour vérifier la disponibilité et la possibilité de rejoindre la formation après cette date nous vous invitons à nous joindre directement par téléphone.

Modalités d'inscription

- Inscription sur ParcoursSup ou/et sur notre site
- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information et à l'entretien de vérification des prérequis
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
- Signature d'un contrat ou attestation d'engagement de l'employeur

FORMATION

Code diplôme

320 31213

Code RNCP

38362

Niveau de sortie

Bac+2 (120 ECTS) diplôme d'État de niveau 5 (cadre européen des certifications), délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale

Date d'enregistrement de la certification: 01/01/2024

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement

Rythme de l'alternance

2 jours en CFA

3 jours en entreprise

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activités fortes en entreprise.

Les contacts

Responsable Pédagogique

Mme BOUDIF

01 80 88 44 55

Maissam@iffp.pro

Référent Handicap

Mme BOUDIF

01 80 88 44 55

Contact@iffp.pro

Pour toute situation de handicap, veuillez nous contacter par téléphone afin que nous puissions prendre en compte vos besoins et éventuellement prévoir des aménagements adaptés à votre situation.

Standard IFFP

01 80 88 44 55

Administration@iffp.pro

 @iffp_formation

 @iffp_formation

 [LinkedIn.com/company/iffp](https://www.linkedin.com/company/iffp)

 @iffp_formation



IFFP

Dernière mise à jour : 04/2025

CFA IFFP

6 Boulevard de Pesaro

92000 Nanterre

01 80 88 44 55 - Bts@iffp.pro

<https://iffp.pro/bts>

Contenu de la formation et modalités d'évaluation

Matières Générales

	Coef	Formes
Culture générale et expression	3	Écrit
Langue vivante LV1 et LV2	3	Écrit et Oral
Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit

Matières Professionnel

	Coef	Formes
Management de l'équipe commercial	6	Écrit
Animation, Dynamisation de l'offre commerciale	4	Écrit ou Oral
Management de l'équipe commercial	3	Écrit

Passage de l'examen du BTS de l'Éducation Nationale avec possibilité de valider partiellement le BTS et de conserver un ou plusieurs Blocs de compétences (à valider avec le SIEC).

Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut-être dispensé des épreuves correspondantes (sur avis du SIEC)

Conditions de présentation à l'examen du BTS

- avoir été inscrit à l'examen par le CFA
- avoir réalisé le nombre d'heures en entreprise et au CFA prévu par le contrat
- avoir passé une certification en langue vivante préparée au CFA

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage.

Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

Des visites de suivi sont menées par les formateurs et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Le Pôle Innovation met à disposition des apprenants des outils pédagogiques innovants



[@iffp_formation](#)



[@iffp_formation](#)



[LinkedIn.com/company/iffp](https://www.linkedin.com/company/iffp)



[@iffp_formation](#)



IFFFP

CFA IFFP

6 Boulevard de Pesaro

92000 Nanterre

01 80 88 44 55 - Bts@iffp.pro

<https://iffp.pro/bts>

Référence

	2022	2023	2024
Taux de réussite global de la formation	Pas de promotion	48.8%	50%
Taux de réussite des apprentis de la formation	Pas de promotion	48.8%	50%
Satisfaction globale apprenti(e) Enquete réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des alternants du CFA	Pas de promotion	42.1%	45%
Satisfaction globale des entreprises Enquete réalisée tous les ans après des tuteurs l'ensemble des alternants	Pas de promotion	63.4%	65%

49.2% des étudiants pensent que l'IFFP a répondu a leurs attentes initiales

75,5% des étudiants estiment que la formation est en adéquation avec ce qu'ils font en entreprise

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser des évaluations régulières en cours de formation lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription

APRÈS LA FORMATION

Suite des parcours possibles :

Licence professionnelle du domaine commercial.

Licence LMD (L3 en économie- gestion ou en sciences de gestion).

École supérieure de commerce ou de gestion.

Débouchés professionnels :

Chargé de clientèle.

Responsable de magasin.

Chef de rayon

Manager



 @iffp_formation

 @iffp_formation

 [LinkedIn.com/company/iffp](https://www.linkedin.com/company/iffp)

 @iffp_formation



IFFP

CFA IFFP

6 Boulevard de Pesaro

92000 Nanterre

01 80 88 44 55 - Bts@iffp.pro

<https://iffp.pro/bts>

MODALITÉS FINANCIÈRES

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti en contrat d'apprentissage
La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Frais d'inscription en initial (sans entreprise) : 8 000 €

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 ans à 20 ans	Apprenti de 21 ans à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ère année	27 %	43 %	53 %	100 %
2 ème année	39 %	51 %	61 %	100 %
3 ème année	55 %	67 %	78 %	100 %

TOUTE FOIS, SA RÉMUNÉRATION PEUT ÊTRE SUPÉRIEURE AU SMIC SI L'ENTREPRISE APPLIQUE DES ACCORDS (DE CONVENTION COLLECTIVE OU DE BRANCHES PROFESSIONNELLES, D'ENTREPRISES...) PROPOSANT UN SALAIRE MINIMUM SUPÉRIEUR AU SMIC.

EN CAS DE SUCCESSION DE CONTRATS, LA RÉMUNÉRATION EST AU MOINS ÉGALE AU MINIMUM LÉGAL DE LA DERNIÈRE ANNÉE DU PRÉCÉDENT CONTRAT (MÊME EMPLOYEUR OU NOUVEL EMPLOYEUR)

RÉMUNÉRATION DE L'ALTERNANT (CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION)

L'alternant perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Ancienneté/Âge	Moins de 21 ans	21 ans et plus	26 ans et plus
Titulaire d'un diplôme à finalité non professionnelle (Bac Général)	55 %	70 %	Au moins le SMIC ou 85% de la rémunération minimale conventionnelle
Titulaire d'un diplôme à finalité non professionnelle (Bac Pro, Bac techno, BTS, DUT)	65 %	80 %	Au moins le SMIC ou 85% de la rémunération minimale conventionnelle



Date de la formation

Année de la formation	Promotion	Date de début	Date de fin
Première année	2025-2026	Sept - Oct 2025	Sept 2026
Deuxième année	2026-2027	Sept - Oct 2026	Sept 2027

**LES INSCRIPTIONS SONT OUVERTES À COMPTER DE JANVIER 2025.
LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE PEUT DÉBUTER EN ENTREPRISE 3 MOIS AVANT LA
DATE DE DÉBUT DE LA FORMATION ET FINIR 2 MOIS APRÈS.**

AIDES AUX APPRENTIS (SOUS CONDITIONS)

Aide au financement du permis de conduire de 500€ pour les apprentis majeurs.

**INSCRIS-TOI, DÈS MAINTENANT
LES PLACES SONT LIMITÉES !!!!**



**DES QUESTIONS SUR TA FORMATION ?
CONTACTE LA HOTLINE : 01 80 88 44 55
UN CONSEILLER RÉPONDRA À TES
QUESTION !!**

 [@iffp_formation](https://www.instagram.com/iffp_formation)

 [@iffp_formation](https://www.tiktok.com/@iffp_formation)

 [LinkedIn.com/company/iffp](https://www.linkedin.com/company/iffp)

 [@iffp_formation](https://twitter.com/iffp_formation)

**IFFFP****CFA IFFP**

6 Boulevard de Pesaro
92000 Nanterre

01 80 88 44 55 - Bts@iffp.pro
<https://iffp.pro/bts>