



ALTERNANCE

BTS MCO

Management
commercial
opérationnel

2027 - 2028



**Un diplôme d'État* pour apprendre à vendre, gérer et manager
au contact du terrain.**

BAC +2

Niveau 5

24 MOIS

1 344 heures

25 MAX.

Accompagnement réel

RNCP 38362

Diplôme reconnu

1 rue de l'Oratoire • 80002 Amiens Cedex 1 • 03 22 82 84 70

CAMPUS SACRÉ-CŒUR • AMIENS

Mise à jour : 13/10/2026

* Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Piloter une unité commerciale

Le BTS MCO prépare à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'un point de vente, d'un service ou d'une unité commerciale physique et digitale.

01

Créer la relation

Développement de la relation client et vente conseil

Conseiller, vendre en omnicanal et fidéliser.

02

Faire vivre l'offre

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Adapter l'offre, valoriser l'espace et animer la communication commerciale.

03

Gérer l'activité

Gestion opérationnelle

Suivre les stocks, les budgets, les risques et les performances.

04

Manager l'équipe

Management de l'équipe commerciale

Organiser, recruter, animer et faire progresser les collaborateurs.



“
Du concret, du collectif
et un vrai terrain de jeu
commercial.”

DÉBOUCHÉS DÈS L'OBTENTION

Conseiller de vente • Vendeur-conseil • Chargé de clientèle • Marchandiseur • Manager adjoint • Responsable d'une unité commerciale de proximité

Votre formation, en pratique

2 jours

 au Campus
par semaine

3 jours

 de travail en
entreprise

1 344 h

 de formation
sur 24 mois

25

 participants
maximum

PROFIL POUR CE DIPLÔME

PUBLIC VISÉ

- Candidats de 16 à 29 ans révolus
- Sans limite d'âge en cas de handicap, de statut de sportif de haut niveau ou de projet de création/reprise d'entreprise nécessitant le diplôme
- Candidats issus de la voie générale, technologique ou professionnelle
- Étudiants et demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Baccalauréat ou équivalent de niveau 4. Maîtrise du français, compétences numériques minimales et connaissances économiques appréciées.

Un justificatif du niveau requis est demandé.
Pour un diplôme étranger : attestation de comparabilité ENIC-NARIC.

MÉTHODES

Cours, travaux pratiques, études de cas, mises en situation et projets.

OUTILS

Ressources numériques, Wi-Fi, ordinateurs et environnement Office 365.

ACCOMPAGNEMENT

Tutorat, coaching, suivi individualisé et lien régulier avec l'entreprise.

ÉVALUATION

Évaluations formatives, exercices, oraux, études de cas et évaluation en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves nationales écrites et orales en contrôle ponctuel. Pas de CCF.

VALIDATION

Diplôme obtenu avec une moyenne générale au moins égale à 10/20.
Les unités obtenues à 10/20 ou plus sont valables 5 ans. VAE possible.

Quatre blocs pour devenir opérationnel

01

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT & VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

02

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

03

GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

04

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX & PROFESSIONNELS

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Culture économique, juridique et managériale

Culture générale et expression

Langue vivante 1

Projets et mises en situation professionnelles

Chaque unité correspond à un bloc de compétences. Une validation partielle est possible ; les unités acquises sont conservées 5 ans.

Ici, votre prénom n'est pas un numéro

UNE ÉCOLE, C'EST BIEN.

Une école qui vous aide à trouver votre entreprise et vous accompagne au quotidien c'est mieux.

Proximité

25 étudiants maximum et un suivi individualisé.

Employabilité

Coaching, tutorat et accompagnement vers l'entreprise.

Ouverture

Projets, vie de Campus et service mobilité du CFA Jean Bosco.



NOS VALEURS AJOUTÉES

- ✓ Wi-Fi & Office 365
- ✓ Self et cafétéria
- ✓ Foyer & espace ressources
- ✓ Campus accessible PMR
- ✓ Référente handicap
- ✓ Label Éco-Lycée
- ✓ Point écoute : Bureau d'accompagnement professionnel et bien-être étudiant

Candidater, étape par étape

1

DOSSIER

Préinscription en ligne et dépôt des pièces demandées.

2

ÉCHANGE

Rendez-vous téléphonique pour vérifier la cohérence du projet.

3

POSITIONNEMENT

Session d'admission, activités et entretien avec le jury.

4

CONTRAT

Confirmation puis inscription YPAREO et signature du contrat d'apprentissage.

CANDIDATURE 2027-2028



Scannez pour vous préinscrire

Inscriptions : du 1er décembre 2026
au 20 novembre 2027

Admission sur dossier.*

PORTES OUVERTES ET IMMERSIONS

Venez découvrir le campus lors de nos journées portes ouvertes les

21 novembre 2026 • 15 janvier 2027 • 26 mars 2027

Journée d'immersion au campus possible à partir de janvier.

PIÈCES À PRÉPARER

- CV actualisé
- Lettre de motivation
- Pièce d'identité recto-verso
- Diplôme / justificatif du niveau 4
- Relevés de notes
- Attestation de sécurité sociale
- Attestation ENIC-NARIC si diplôme étranger

DÉLAIS D'ACCÈS

Réponse d'admission : sous 15 jours maximum après la session. Prévoir jusqu'à 3 semaines pour le traitement du dossier.

« La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » Article L.6222-12 du Code du travail.

* Selon les places disponibles et les conditions d'admission et du contrat d'apprentissage.

Des perspectives concrètes

RÉSULTATS BTS MCO 2025–2026

POURSUIVRE SES ÉTUDES

Au Sacré-Cœur

Bachelor en alternance
en développement commercial

Autres possibilités

- Licence professionnelle
- École de commerce
- Cycle universitaire : licence puis master

Consultez la plaquette Bachelor pour la certification et les conditions d'accès.
Équivalences : selon les unités et le dossier du candidat.

76,19 %

réussite aux
examens

75 %

poursuite d'études

25 %

insertion globale
à six mois
(Part des diplômés entrés dans la vie active)

75 %

insertion dans
les métiers visés

100 %

Taux de poursuite
d'études des étudiants
non diplômés*

4,55 %

interruption en
cours de formation

**Dans notre campus, les étudiants n'ayant pas obtenu leur BTS peuvent poursuivre leur formation en accord avec leur entreprise via une année supplémentaire aménagée par nos soins pour préparer les épreuves restant à valider en repassant l'examen l'année suivante.*

ENTRER DANS LA VIE ACTIVE

DÈS LE BTS

Conseiller de vente • Chargé de clientèle •
Vendeur e-commerce • Marchandiseur •
Manager adjoint

AVEC EXPÉRIENCE

Chef de rayon • Responsable e-commerce
ou drive • Responsable de secteur •
Manager d'unité commerciale

Données du Campus pour 2025–2026. n.d. : donnée non communiquée. Calcul des indicateurs selon la fiche UFA ; le taux d'insertion global est distinct de l'insertion dans les métiers visés.



PRÊT(E) À CONSTRUIRE VOTRE PARCOURS ?

Une question ? Une candidature ? Parlons-en.



CANDIDATER

Préinscription en ligne

VIRGINIE VILLEROY

Responsable UFA

03 22 82 84 70 • 07 83 72 89 38
campus@sacrecoeur-amiens.org
1 rue de l'Oratoire — BP 40218
80002 Amiens Cedex 1

ACCESSIBILITÉ & MOBILITÉ

Le Campus met en œuvre les adaptations nécessaires pour sécuriser le parcours. Locaux accessibles PMR, réglementation ERP.

Des mesures particulières concernant l'aménagement des épreuves peuvent être accordées par l'organisme certificateur aux apprenants présentant un handicap. Ces mesures particulières doivent faire l'objet d'une demande écrite et justifiée dès l'entrée en formation.

L'élève ayant un plan d'aménagement particulier est invité à nous le communiquer dès son inscription de manière à prendre en compte les éléments nécessaires et optimiser le confort de ses apprentissages. Notre établissement met un point d'honneur à accompagner chaque élève et chaque étudiant dans son entièreté, quelle qu'elle soit.

Référente handicap : Maud LACASSAIGNE • 03 20 35 90 55

Infirmière : Agnès MASEZLIN • 03 22 82 84 70

CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr

Service mobilité : mobilite@cfajeambosco.fr

TARIF & FINANCEMENT DE L'APPRENTISSAGE

6 799 €

Niveau de prise en charge annuel

**par an
pour 12 mois complets**

GRATUIT POUR L'APPRENTI

Rémunération selon la grille légale en vigueur

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage, le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur et les besoins particuliers de l'apprenti, notamment en situation de handicap. Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Le décret n°2025-585 du 27 juin 2025 et l'article R.6332-25-1 prévoient une participation entreprise de 750 € pour les certifications de niveaux 6 et 7. Elle ne concerne pas le BTS MCO, de niveau 5. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs publics prennent en charge les coûts de formation conformément à l'article L.6227-6 du Code du travail. Le secteur public territorial bénéficie des modalités de contribution du CNFPT prévues par le décret n°2020-786 du 26 juin 2020.

**RNCP 38362 • Niveau 5 • Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche • Fiche publiée le 11/12/2023 •
Échéance 31/12/2028**

La liste des formateurs peut être communiquée sur demande. Politique de confidentialité : site.sacrecoeur-amiens.org/mentions-legales/