

NIVEAU 5 · BAC+2 · 120 ECTS

BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

CERTIFICATION VISÉE

✓ IDENTIFICATION OFFICIELLE DE LA CERTIFICATION

Intitulé exact · BTS – Management commercial opérationnel	Code RNCP · RNCP 38362
Certificateur · Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche	Enregistrement RNCP · 11/12/2023 (France Compétences)
Échéance · 31/12/2028	Dernière délivrance · 31/12/2031
Code NSF · 310 / 312 (Échanges, gestion / Commerce, vente)	Fiche officielle · francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/

SECTION 1

Présentation et objectifs de la formation

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) prépare à la prise de responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique ou virtuelle.

Le titulaire du diplôme prend en charge la relation client dans sa globalité, anime et dynamise l'offre commerciale, assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et manage l'équipe commerciale.

Compétences professionnelles visées

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale (merchandising, promotion, événementiel)
- Assurer la gestion opérationnelle (gestion des stocks, suivi de la performance commerciale)
- Manager l'équipe commerciale (recrutement, animation, évaluation)

SECTION 2

Blocs de compétences — Validation possible par blocs

Le diplôme est organisé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé indépendamment, conformément à l'article L. 6113-1 du Code du travail. Modalités conformes à l'arrêté du 15 octobre 2018 (règlement d'examen, annexe II c).

CODE	INTITULÉ DU BLOC / DE L'UNITÉ	ÉVALUATION
BC01	Développement de la relation client et vente conseil	Sous-épreuve E41 · U41 · CCF (ou oral ponctuel 30 min) · coef. 3
BC02	Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Sous-épreuve E42 · U42 · CCF (ou oral ponctuel 30 min) · coef. 3
BC03	Gestion opérationnelle	Épreuve E5 · U5 · écrit ponctuel 3h · coef. 3
BC04	Management de l'équipe commerciale	Épreuve E6 · U6 · CCF (ou écrit ponctuel 2h30) · coef. 3
U1	Culture générale et expression	Épreuve E1 · écrit 4h · coef. 3 · obligatoire
U2	Communication en langue vivante étrangère 1 — Anglais	E21 écrit 2h coef. 1,5 + E22 oral 20 min coef. 1,5 · obligatoire
U3	Culture économique, juridique et managériale — CEJM	Épreuve E3 · écrit 4h · coef. 3 · obligatoire
UF1	Communication en langue vivante étrangère 2	Épreuve EF1 · oral 20 min · facultative · points > 10 pris en compte
UF2	Parcours de professionnalisation à l'étranger	Épreuve EF2 · oral 20 min · facultative · points > 10 pris en compte
UF3	Entrepreneuriat	Épreuve EF3 · oral 20 min · facultative · points > 10 pris en compte

Rappel architecture : l'unité U4 (coef. 6) regroupe les deux sous-épreuves E41 (U41) et E42 (U42), chacune coef. 3. Les 4 blocs professionnels BC01 à BC04 disposent chacun d'une épreuve certifiante autonome — aucun n'est évalué de façon transversale.

Objectifs de compétences à atteindre par bloc professionnel

Compétences visées par bloc, conformes au référentiel de certification du BTS MCO (arrêté du 15 octobre 2018, annexe I b — RNCP 38362). La validation de chaque bloc atteste de la maîtrise des compétences énoncées ci-dessous.

BC01 · Développer la relation client et assurer la vente conseil (sous-épreuve E41 · unité U41)

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

BC02 · Animer et dynamiser l'offre commerciale (sous-épreuve E42 · unité U42)

- 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

BC03 · Assurer la gestion opérationnelle (épreuve E5 · unité U5)

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

BC04 · Manager l'équipe commerciale (épreuve E6 · unité U6)

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

Validation par blocs de compétences

Cette certification est organisée en blocs de compétences conformément au référentiel publié par France Compétences.

Les candidats ayant déjà obtenu un ou plusieurs blocs de compétences peuvent, sous réserve des dispositions prévues par le certificateur, être dispensés des évaluations correspondantes.

Le bénéfice des blocs de compétences acquis est conservé conformément à la réglementation applicable à la certification visée.

Le détail des blocs de compétences est consultable sur la fiche RNCP de la certification sur le site de France Compétences.

SECTION 3

Publics et prérequis

Public concerné

- Jeunes de 16 à 29 ans révolus en contrat d'apprentissage
- Tout public en contrat de professionnalisation (sans limite d'âge pour les publics prioritaires)
- Sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap, sportifs de haut niveau, ou avec projet de création/reprise d'entreprise

Prérequis exigés

- Être titulaire d'un baccalauréat (toutes séries) ou d'un diplôme de niveau 4 équivalent (DAEU, diplôme étranger reconnu)
- Avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise d'accueil, ou être engagé dans la démarche de recherche
- Réussir le test de positionnement et l'entretien de motivation organisés par AXIS F.O.I.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PSH)

AXIS F.O.I. s'engage à rendre ses formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Les sites de formation sont conformes à la réglementation ERP. Un référent handicap est désigné et joignable pour étudier les adaptations nécessaires (aménagement du parcours, des supports, des modalités d'évaluation, mobilisation du réseau Agefiph 974 / Cap emploi 974 / MDPH 974 / Ressource Handicap Formation).

Le rôle de référent handicap fait l'objet d'une lettre de mission formalisée (réf. interne LM-RH-001) précisant les missions, le temps dédié et les objectifs annuels.

Référent handicap : Mme Cyndi SOMARIA — 06 13 98 23 91 — contactaxisfoi@gmail.com

SECTION 4

Modalités et délais d'accès

Procédure d'inscription

1 Prise de contact	2 Étude dossier & entretien (5j ouvrés)	3 Aide recherche entreprise	4 Signature contrat	5 Intégration en formation
------------------------------	---	---------------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------

Pour les contrats d'apprentissage et de professionnalisation, AXIS F.O.I procède en amont à la vérification de la cohérence entre les missions confiées par l'entreprise d'accueil et le référentiel d'activités et de compétences de la certification visée (RNCP 38362). Cette analyse partagée avec l'entreprise est tracée dans la fiche de recueil des besoins entreprise (F-BE-01) et la synthèse d'analyse des besoins (FS-001).

Délai moyen entre la demande et le début de la prestation : de quelques jours à 15 jours après validation du dossier complet

Calendrier prévisionnel

CALENDRIER PRÉVISIONNEL	
Rentrée prochaine session	juillet 2026
Fin du cycle de formation	juin 2028
Épreuves certifiantes	session nationale juin 2028 — Académie de La Réunion
Date limite recommandée pour le dossier	31 août 2026

SECTION 5

Durée, rythme et organisation

 1 350h En centre de formation	 2 ans Présentiel · Saint-Denis	 100% Alternance
--	---	--

Rythme d'alternance : semaines en centre de formation et semaines en entreprise

Statuts d'accueil : apprenti(e) ou salarié(e) en contrat de professionnalisation

Un parcours en 1 an est accessible aux candidats justifiant d'acquis professionnels ou de blocs déjà validés (durée adaptée après positionnement préalable).

SECTION 6

Contenu et méthodes pédagogiques

La formation s'articule autour des 4 blocs de compétences professionnelles et des 3 unités facultatives, conformément au référentiel officiel RNCP 38362. Le contenu est construit en alternance avec l'entreprise pour garantir la progressivité des apprentissages et l'acquisition opérationnelle des compétences.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Cours magistraux et apports théoriques structurés
- Études de cas réels issus du tissu économique réunionnais
- Mises en situation professionnelles, jeux de rôle, simulations commerciales
- Travaux dirigés en sous-groupes et projets transversaux
- Visites pédagogiques en entreprise et retours d'expérience
- Ressources numériques mises à disposition via plateforme dédiée
- Suivi individualisé par un référent pédagogique tout au long du parcours

SECTION 7

Moyens techniques et pédagogiques

AXIS F.O.I met à disposition de chaque apprenant l'ensemble des moyens techniques, humains et pédagogiques nécessaires à l'atteinte des objectifs de la formation, conformément aux exigences Qualiopi (indicateurs 19 et 20).

Locaux et environnement de formation

- Salles de cours équipées (tables, chaises, tableau blanc, écran connecté)
- Salle de cours avec postes individuels et connexion internet haut débit
- Espace polyvalent reconfigurable pour ateliers, mises en situation et jeux de rôle
- Salle de pause et espace de convivialité dédié aux apprenants
- Locaux conformes aux normes d'accessibilité PSH (Personnes en Situation de Handicap)
- Conformité ERP : sécurité incendie, évacuation, premiers secours

Équipements pédagogiques et matériel

- Tableaux blancs interactifs (TBI) ou paperboards
- Ordinateurs équipés de la suite bureautique (traitement de texte, tableur, présentation)
- Caisse (iPad) pour mises en situation commerciales
- Matériel de merchandising : présentoirs, étiquettes, PLV, supports d'animation commerciale

Ressources numériques et documentaires

- Liens PADLET
- Espace numérique de travail (ENT) pour le suivi individualisé apprenant / formateur / entreprise
- Logiciels professionnels : caisse, gestion commerciale, marketing digital de base

Encadrement pédagogique et humain

- Équipe pédagogique composée de formateurs qualifiés et expérimentés dans le secteur du commerce
- Référent pédagogique dédié assurant le suivi individualisé de chaque apprenant
- Référent handicap pour l'accompagnement des apprenants en situation de handicap
- Référent entreprise assurant le lien avec les maîtres d'apprentissage et tuteurs
- Coordinatrice de formation pour le pilotage du parcours et la gestion administrative

Supports remis à l'apprenant

- Livret d'accueil et règlement intérieur dès l'entrée en formation
- Programme détaillé, calendrier de la formation et planning des évaluations
- Livret de l'apprenti(e) pour le suivi du parcours et la liaison CFA / entreprise
- Supports de cours numériques et imprimés pour chaque module enseigné
- Fiches méthodologiques, grilles d'auto-évaluation et fiches d'entraînement aux épreuves

SECTION 8

Modalités d'évaluation

ÉVALUATION CONTINUE	ÉVALUATION FINALE
■ Test de positionnement à l'entrée en formation ■ Évaluations formatives à chaque séquence pédagogique ■ Examens blancs en conditions réelles (au moins 2 par année) ■ Évaluations en milieu professionnel via le livret d'apprentissage ■ Bulletins de notes semestriels avec coefficients	Présentation aux épreuves nationales du BTS MCO organisées par l'Académie de La Réunion. La certification est délivrée par capitalisation de l'ensemble des unités / blocs de compétences. Possibilité de conservation des notes pendant 5 ans en cas de non-obtention. <i>Aménagements possibles pour les candidats en situation de handicap, sur demande auprès du référent handicap et de l'autorité académique.</i>

SECTION 9

Résultats, débouchés et poursuites de parcours

Taux de réussite à l'examen

INDICATEURS DE RÉSULTATS — PROMOTION EN COURS

AXIS F.O.I est un nouveau CFA. La première promotion BTS MCO étant en cours, les premiers résultats consolidés (taux de présentation, taux d'obtention) seront publiés à partir de 2027, selon le calendrier des sessions de certification. Références nationales : InserJeunes (inserjeunes.education.gouv.fr) — fiche RNCP 38362 (francecompetences.fr) — art. L. 6111-8 du Code du travail.

TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PRÉPARÉES :

Session	Nombre de stagiaires	Taux de réussite à l'examen	Taux de rupture des contrats	Taux d'insertion dans l'emploi	Taux d'insertion métier visé	Taux poursuite d'études	Taux de satisfaction alternants	Valeur ajoutée établissement

Débouchés professionnels

🎯 Débouchés immédiats ▶ Conseiller de vente / vendeur-conseil ▶ Vendeur conseiller e-commerce ▶ Chargé de clientèle / chargé du service client ▶ Marchandiseur · Second de rayon ▶ Manager adjoint · Manager UC de proximité	📈 Évolutions avec expérience ▶ Chef des ventes · Chef de rayon ▶ Responsable e-commerce ▶ Responsable adjoint ▶ Manager de rayon(s) ▶ Manager de la relation client
---	--

Taux d'insertion (national, fiche RNCP 38362) : taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier visé consultables sur la fiche France Compétences — date de consultation à indiquer.

Passerelles, équivalences et poursuites de parcours

Au sein de l'offre AXIS F.O.I, le BTS MCO s'inscrit dans un parcours progressif :

NIVEAU 3 CAP EPC	NIVEAU 4 BAC PRO MCV	NIVEAU 5 · VOUS ÊTES ICI BTS MCO
----------------------------	--------------------------------	--

Passerelles sortantes et VAE

En cas de non-validation totale du diplôme, les blocs validés (BC01 à BC04) sont conservés (conservation des notes pendant 5 ans) et peuvent être valorisés pour représenter le BTS MCO ultérieurement, préparer une autre certification de niveau 5 du secteur commerce-vente (BTS NDRC, BTS CCST, titres RNCP apparentés), ou valoriser les compétences auprès d'un employeur. Le BTS MCO est également accessible par la VAE pour les candidats justifiant d'au moins un an d'expérience professionnelle en lien avec le référentiel.

Poursuites d'études après le BTS MCO

- Licence professionnelle Commerce, Marketing, Management, Distribution
- Bachelor en école de commerce ou de management
- BUT Techniques de Commercialisation (TC) ou GACO en année spéciale
- Insertion professionnelle directe sur les postes cibles

SECTION 10

Tarifs et modalités de financement

Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation

Le coût pédagogique est pris en charge par l'OPCO compétent dont dépend l'entreprise, selon le NPEC (Niveau de Prise en Charge) fixé par France Compétences pour le BTS MCO – RNCP 38362, modulé par la branche professionnelle de l'employeur (code IDCC).

NPEC exact applicable : consultable sur francecompetences.fr/referentiels-et-bases-de-donnees/ ou auprès de l'OPCO concerné

Autres dispositifs

CPF, Plan de Développement des Compétences, financement personnel, Pro-A, transitions professionnelles : tarif sur devis personnalisé après étude du dossier — nous consulter.

Reste à charge

✓ Apprenant : aucun reste à charge en contrat d'apprentissage / professionnalisation, sous réserve d'acceptation OPCO. ⚠ Entreprise : reste à charge éventuel uniquement si le coût pédagogique annuel dépasse le NPEC validé par la branche (art. L. 6332-14 Code du travail).
--

SECTION 11

Contact AXIS F.O.I

CENTRE DE FORMATION	IDENTIFIANTS LÉGAUX
AXIS F.O.I — exploité par la SARL CYNDI SOMARIA 43 rue Roland Garros, 97400 Saint-Denis, La Réunion ☎ 06 13 98 23 91 / 06 92 77 57 05 ✉ contactaxisfoi@gmail.com Référente pédagogique & handicap : Mme Cyndi SOMARIA, Gérante	N° SIRET : 912 473 105 00019 <i>RCS Saint-Denis</i> N° déclaration d'activité : 04973500597 Code NAF : 8559A Référent qualité : David CURVEUR