



# Programme de Formation BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Code RNCP : 38362 – Code diplôme : 32031213

## Présentation du centre

# RS FORMATION

RS FORMATION est un Centre de Formation d'Apprentis (CFA) qui accompagne les apprenants dans des parcours certifiants en alternance, en conformité avec le Code du travail et le Référentiel National Qualité (Qualiopi).

L'organisme met en œuvre une pédagogie professionnalisaante, orientée vers l'acquisition de compétences opérationnelles et l'insertion durable dans l'emploi.

### Coordonnées

RS FORMATION

200 rue de la Croix Nivert – 75015 Paris

 06 44 68 23 54

 [elmejjad.manel@rs-formation.fr](mailto:elmejjad.manel@rs-formation.fr)

 <https://www.rs-formation.com>

### Informations légales

SASU – Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle

Capital social : 8 000 €

RCS Paris : 895 153 401

Code APE / NAF : 7022Z

TVA intracommunautaire : FR79 940718406

Déclaration d'activité n° 11 75 72 599 75 enregistrée auprès du Préfet de la région Île-de-France



# Publics visés et prérequis

## Publics visés

- Apprentis préparant un diplôme de niveau 5
- Jeunes ou adultes souhaitant se former aux métiers du commerce et du management

## Prérequis

- Être titulaire d'un baccalauréat ou titre équivalent (niveau 4)
- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Maîtriser les bases de l'outil informatique
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion Internet stable

# Objectifs de la formation

## Objectif général

Former des professionnels capables de gérer et développer une unité commerciale, en maîtrisant les dimensions commerciales, managériales, organisationnelles et financières.

## Objectifs spécifiques



Développer la relation client  
et la vente conseil



Animer et dynamiser l'offre  
commerciale



Gérer la performance  
commerciale



Manager une équipe



Contribuer à la stratégie commerciale de  
l'entreprise

# Aptitudes et compétences visées

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

01

Mettre en œuvre une stratégie de relation client

02

Conduire des actions de vente et de fidélisation

03

Piloter l'activité commerciale

04

Manager et animer une équipe

05

Analyser les indicateurs de performance

06

Utiliser les outils numériques et commerciaux

# Durée et modalités d'accès

## Durée de la formation

**Durée totale : 675 heures**

Sur 2 années

Du 19/05/2025 au 19/05/2027

Formation en alternance CFA / entreprise selon calendrier établi

## Modalités d'accès à la formation

1. Dépôt d'un dossier de candidature
2. Entretien de positionnement
3. Signature d'un contrat d'apprentissage
4. Validation administrative par le CFA et l'OPCO

# Méthodes pédagogiques et moyens utilisés



Classes virtuelles synchrones

Modules e-learning asynchrones



Études de cas professionnelles

Travaux collaboratifs



Mises en situation professionnelles

Suivi individualisé

## Moyens pédagogiques

- Plateforme LMS sécurisée
- Supports numériques
- Classes virtuelles interactives
- Exercices corrigés
- Forums pédagogiques

## Modalités techniques

- Formation 100 % distancielle
- Accès à une plateforme numérique dédiée
- Outils de visioconférence
- Assistance technique et pédagogique

# Modalités d'évaluation et certification

## Modalités d'évaluation



Évaluations formatives continues

Contrôles de connaissances

Études de cas

Travaux écrits et oraux

Mises en situation professionnelles

## Certification finale

### BTS Management Commercial Opérationnel

Diplôme de niveau 5 (Bac +2)

Certification inscrite au RNCP

## Certificateur et cadre légal

Certificateur : Ministère de l'Éducation nationale

Certification délivrée conformément au Code de l'éducation et au Code du travail

## Modalités de certification

Épreuves ponctuelles nationales

Évaluations écrites et orales selon référentiel en vigueur

# Blocs de compétences et débouchés

## Blocs de compétences certifiés

1

Développement de la relation client et vente conseil

2

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

3

Gestion opérationnelle de l'unité commerciale

4

Management de l'équipe commerciale

## Débouchés professionnels

- Manager d'unité commerciale
- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Chargé de clientèle
- Responsable adjoint
- Commercial terrain ou sédentaire

## Voies d'accès à la certification

- Formation par apprentissage
- Formation professionnelle continue
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)

## Composition du jury

- Professionnels du secteur commercial
- Enseignants et formateurs habilités
- Représentants du certificateur

# Déroulé pédagogique et informations pratiques

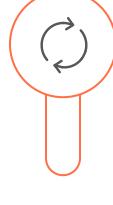
## Déroulé pédagogique de la formation



Accueil et positionnement



Acquisition progressive des compétences par blocs



Alternance théorie / pratique



Mise en application en entreprise



Préparation aux examens

## Évaluations formatives et examens blancs

- Évaluations intermédiaires régulières
- Examens blancs en conditions réelles
- Corrections détaillées et accompagnement individualisé

## Bilan de fin de formation

- Bilan pédagogique individualisé
- Évaluation des compétences acquises
- Préconisations professionnelles
- Suivi post-formation

## Supports remis aux apprenants

- Supports de cours numériques
- Fiches méthodologiques
- Ressources pédagogiques
- Accès à la plateforme LMS pendant toute la durée de la formation

## Tarif de la formation

6 750 € net de taxe par année

Prise en charge par l'OPCO

**Reste à charge : 0 € pour l'entreprise**

## Lieu de formation, accès et contacts

### Lieu de formation

- Formation 100 % distancielle
- Accessible depuis tout le territoire
- Connexion Internet requise

### Contact pour les inscriptions

Pour toute demande d'information ou d'inscription :

Madame Manel EL MEJJAD

[elmejjad.manel@rs-formation.fr](mailto:elmejjad.manel@rs-formation.fr)

06 44 68 23 54

### Contact pour l'assistance pédagogique

Pour toute question liée au suivi, aux contenus, aux évaluations ou à l'accompagnement :

Madame Manel EL MEJJAD

[elmejjad.manel@rs-formation.fr](mailto:elmejjad.manel@rs-formation.fr)

06 44 68 23 54