

BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

TAUX DE SATISFACTION

97 % DES ÉTUDIANTS SORTANTS EN 2025
(étudiants en alternance)

★ FORMATION INITIALE **2 ANS**

- › Statut étudiant › stages en entreprise

★ FORMATION EN ALTERNANCE **2 ANS**

- › Contrat d'apprentissage | 1350 heures **ou**
- › Contrat de professionnalisation | 1100 heures

LE MÉTIER



Ce BTS permet d'exercer auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

Les activités relèvent des domaines suivants:
 Relation Client/Vente Conseil, Animation de l'Offre Commerciale, Gestion Opérationnelle, Management de l'Équipe Commerciale.

Les compétences en communication dans son activité courante sont importantes

La relation client s'appuie sur des outils de communication digitaux.

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

- ★ Conseiller de Vente et de Services
- ★ Chargé de Clientèle
- ★ Vendeur / Conseiller e-commerce
- ★ Marchandiseur
- ★ Adjoint Responsable de Rayon...



CAMPUS SACRÉ-COEUR LA SALLE

www.gscls.com 02 41 81 42 01 campus@gsccls.com

20-22 rue Alexandre Fleming | Campus Belle-Beille | ANGERS

SIREN 320 759 798 - Déclaration d'activité 52 49 01901 49

★ Les objectifs

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET LA VENTE CONSEIL
ANIMER UN POINT DE VENTE
SUIVRE ET DÉVELOPPER UN MAGASIN

QUELLES SONT LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES AU CAMPUS EN ALTERNANCE ?

★ BACHELOR

Chargé des Ressources Humaines

ou Responsable de Clientèle Banque - Finance - Assurance

ou Responsable du Développement Commercial

ou Responsable Marketing Opérationnel

★ BAC+4/+5

Manager d'Affaires

ou Manager en Ressources Humaines

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement Associatif sous contrat avec l'État,
membre de l'Enseignement Catholique.

Un projet éducatif mettant l'humain au cœur des préoccupations.

PÉDAGOGIE

Accompagnement par un référent de la formation.
Méthodes mobilisées : étude de cas d'entreprise, mise en situation, projet...

Des plateformes distancielles : Voltaire (orthographe), GlobalExam (Anglais), Pix (Usage du numérique).

Création d'entreprise, Business Game.

VIE ÉTUDIANTE

Un BDE actif : intégration, gala de fin d'année, remise des diplômes, événements sportifs et culturels...

PARLéA : Accompagnement par une équipe d'écoute et un psychologue.

RECHERCHE ENTREPRISE

Un service dédié à la relation étudiants/entreprises (contrat en alternance et stages), Alternance Dating.

Des partenariats avec un vivier de + de 600 entreprises

LE PROGRAMME



Visite Groupe ADVITAM - Arras
Septembre 2024



Remise des diplômes - promotion 2023/2025

**BTS (CERTIFICATION ÉDUCATION NATIONALE) NIVEAU 5 |
CODE NSF 312 | ARRÊTÉ DU 15 OCTOBRE 2018 - RNCP 38362
CODE DIPLÔME 32031213**

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION, LVA ANGLAIS

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

OPTION LVB ALLEMAND OU ESPAGNOL (BTS en initial sous statut étudiant)

BLOC 1 DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

BLOC 2 ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

BLOC 3 ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

BLOC 4 MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

ÉVALUATION

En fonction des unités, évaluations des épreuves écrites et/ou orales en CCF (Contrôle en Cours de Formation réalisé par notre établissement) et/ou PONCTUELLES.

2 MODALITÉS

EN INITIAL

ENTREPRISE

STAGE
15 semaines
sur les 2 ans

EN ALTERNANCE

CONTRAT d'apprentissage
ou de professionnalisation
3 jours par semaine du mercredi au samedi ou semaine complète

FRAIS DE FORMATION

1 672 €/an
année 2026/2027

0 € - Coût pris en charge
par l'OPCO de l'entreprise

Aide : Bourses de l'Enseignement Supérieur (suivant critères sociaux)

Aide ponctuelle apprentissage :
Fonds Social Région

TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Moyenne sur les 3 dernières années

89,27 %
(96 % en 2025)

57,69 %
(67,50 % en 2025)

QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ?

Sortants 2025

Poursuite d'études : 81,82 %

Insertion professionnelle : 9,09 %
dont insertion dans l'emploi visé : 100 %

Autres * : 9,09 %

(*à l'étranger, en recherche d'emploi...)

Poursuite d'études : 57,14 %

Insertion professionnelle : 35,72 %
dont insertion dans l'emploi visé : 70,00 %

Autres * : 7,14 %

(*à l'étranger, en recherche d'emploi...)

CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un baccalauréat d'enseignement professionnel, technologique ou général, ou d'un niveau 4

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes dynamique, motivé, vous avez le goût de l'échange, le sens des responsabilités, l'esprit d'initiative et d'équipe, vous avez une aisance relationnelle.

Appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation du lieu de vente.

S'INSCRIRE

EN INITIAL SOUS STATUT ETUDIANT

Se connecter sur www.parcousup.fr
› LGT - LYCÉE SACRE-COEUR LA SALLE
et suivre la procédure d'inscription.

EN ALTERNANCE

Compléter un formulaire d'inscription sur notre site internet, lors de nos salons ou de nos portes ouvertes et/ou se connecter sur www.parcousup.fr
› CAMPUS SACRE-COEUR LA SALLE - CFA EC49 et suivre la procédure d'inscription.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation et sous réserve de signer un contrat d'alternance.

RENTRÉE : Septembre 2026

Possibilité d'une rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation pour les 2 modalités, mais avec engagement d'une entreprise pour l'alternance.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) EDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Une référente handicap au services des personnes en situation de handicap ou à besoins éducatifs particuliers. Aide à la mise en place d'aménagement de la formation et/ou des examens.

Contact : Aurélia RABIN

Mail : accompagnementhandicap@gscs.com

POUR EN SAVOIR +
SUR NOS FORMATIONS



Les formations supérieures
de l'enseignement catholique
des Pays de la Loire

