

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Management / Vente - Commerce / Marketing

Niveau de diplôme : **Bac +2 - Niveau 5**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse, Sélestat**

Le BTS MCO en alternance est la formation la plus polyvalente pour s'orienter vers les métiers du commerce. L'apprentissage combine théorie et pratique.

Exclusivité Mulhouse : le BTS MCO « Augmenté » !

Exclusivité Strasbourg : le BTS MCO Parcours Entrepreneuriat !



En présentiel



Accessible



**Formations
certifiantes**

Mise à jour le 22 mai 2026

Strasbourg : 56 places disponibles

Sélestat : 22 places disponibles

Colmar : 25 places disponibles

Mulhouse : 20 places disponibles

Le BTS MCO permet d'entrer directement dans l'univers du commerce. Marketing, communication, vente, relation client : tout est abordé ! CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

En exclusivité à Mulhouse : programme BTS enrichi (création de contenus web et réseaux, neurosciences, RSE, ...)

En exclusivité à Strasbourg : un BTS Parcours Entrepreneuriat (travail sur le Business Model, la structure de l'Offre, le Plan de Financement initial, ...)

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel

Pré-requis

- Moins de 30 ans (ou RQTH) : apprentissage
- À partir de 30 ans : professionnalisation (sous conditions - nous consulter)
- Attrait pour le commerce
- Aisance relationnelle
- Polyvalence, adaptation, autonomie dans le travail
- Sens des responsabilités

Les points forts de la formation ?

- Examen avec Contrôle en Cours de Formation (Etablissement habilité Education Nationale)
- Diplôme polyvalent : nombreuses poursuites d'études
- **En exclusivité à Mulhouse : un BTS complété de spécialités pointues et recherchées**
- **En exclusivité à Strasbourg : prends une longueur d'avance sur la concurrence et prépare ton projet d'entreprise pendant ton parcours**

Et après ?

Débouchés et métiers

- Conseiller-ère commerciale en magasin
- Vente en e-commerce
- Chargé-e de clientèle
- Adjoint chef de rayon, de secteur
- Directeur adjoint de magasin

Vos compétences de demain

- Assurer la gestion courante de l'unité commerciale
- Manager et animer l'équipe commerciale
- Animer, dynamiser et communiquer l'offre commerciale
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication, y compris digitale

En exclusivité à Mulhouse : communication digitale, neurosciences dans la relation client, vente éthique et responsable

En exclusivité à Strasbourg : les clés de la création d'entreprise

Poursuite d'études

Marketing Vente - Commerce Management

Responsable de Commerces et de la Distribution (ex RDO)

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Lieu : **Strasbourg**

Marketing Vente - Commerce Management

Responsable de Commerces et de la Distribution (ex RDO)

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Lieu : **Strasbourg**

Marketing Vente - Commerce Management

Responsable de Commerces et de la Distribution (ex RDO)

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Lieu : **Strasbourg**

Marketing Vente - Commerce Management

Responsable de Commerces et de la Distribution (ex RDO)

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Lieu : **Strasbourg**

Marketing Vente - Commerce Management

Responsable de Commerces et de la Distribution (ex RDO)

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Lieu : **Strasbourg**

Votre parcours de formation

1. Culture Générale et Expression en français et langues étrangères

- Culture Générale et Expression française
- Anglais ou Allemand

2. Culture économique, juridique et managériale

3. Développement de la relation client et vente conseil

- Analyse et exploitation de l'information commerciale
- Vente conseil et suivi de la qualité de service
- Fidélisation et développement de clientèle

4. Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Elaboration et adaptation continue de l'offre
- Maintien d'un espace attractif et mise en valeur de l'offre
- Conception et mise en place d'actions de communication

5. Gestion opérationnelle

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

6. Management de l'équipe commerciale

- Recruter des collaborateurs et organiser le travail
- Animer l'équipe et évaluer ses performances

En exclusivité à Mulhouse

- Créer un commerce
- Communiquer sur le web et les réseaux
- Analyser la psychologie du client avec les neurosciences
- Vendre avec éthique

Parcours spécifique, intégré au programme, sans ajout d'heures de formation.

En exclusivité à Strasbourg

- Créer un commerce
- Définir un positionnement
- Structurer son offre

Parcours spécifique, intégré au programme, sans ajout d'heures de formation.

Prochaines sessions

Prochaine Session à Strasbourg

Septembre 2026 - Juillet 2028

Prochaine session à Sélestat

Septembre 2026 - Juillet 2028

Prochaine session à Colmar

Septembre 2026 - Juillet 2028

Prochaine session à Mulhouse (BTS Augmenté)

Septembre 2026 - Juillet 2028

Modalités de la formation

Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative
dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

Durée

2 ans - 1 350 heures (prévisionnel)

Rythme

1 semaine sur 2 ou 2,5 jours/semaine en entreprise

Évaluation des connaissances

Contrôle en cours de formation (48%) et examen final
(52%)

Validation de la formation

BTS Management Commercial Opérationnel

Titre certifié de niveau 5, enregistré au **RNCP38362**

délivré le 11/12/2023 par Ministère de l'enseignement
supérieur et de la recherche 11004401300040

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Chiffres clés

80 %

de satisfaction en 2025

78 %

de réussite à l'examen en 2025
sur 82 candidats présentés

95 %

d'insertion professionnelle en 2025
dont 77 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée

Formation intégralement prise en charge par les OPCO