

ANNEXES

BTS MCO - 1ère ANNEE

ANNEXE II

Objectif

Préparation au BTS Management Commercial Opérationnel par FormAction Institut (établissement privé hors contrat), l'organisation de la formation a pour but de privilégier l'intégration et l'immersion en entreprise grâce à des stages de plus ou moins longue durée.

Taux de réussite

Notre expérience de la formation en alternance nous permet de proposer à nos étudiants un rythme de formation que nous maîtrisons et qui nous permet d'obtenir de très bons taux de réussite.

Programme par année	512 heures
Culture générale et expression	68 heures
Langue vivante	68 heures
Culture économique, juridique et managériale	66 heures
Développement de la relation client et vente conseil.	134 heures
Animer et dynamiser l'offre commerciale	68 heures
Assurer la gestion opérationnelle	66 heures
Manager l'équipe commerciale	66 heures
Stages entreprises – 7 semaines	245 heures
du 05 janvier au 20 février 2026	
Total formation	757 heures

Modalités d'organisation

La formation se déroulera le lundi et mardi de 8h15 à 12h15 et de 13h30 à 17h30 du 01 septembre 2025 au 30 juin 2026

Evaluation et sanction de la formation

Contrôle continu des connaissances
Examen d'état
BTS BLANC : du 15 juin au 30 juin 2026

ANNEXE III

Planning de la formation

Année 2025 - 2026

Septembre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

octobre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

novembre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

décembre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

janvier 2026						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

février 2026						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

mars 2026						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

avril 2026						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

mai 2026						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

juin 2026						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

	Vacances scolaires
	Dates du stage obligatoire
	Stages facultatifs
	Période de cours
	Période d'examen blanc
	DS

ANNEXE IV
Emploi du temps hebdomadaire

BTS 1	Lundi	Mardi
8h15/10h10	Culture économique, et managériale E. Henry	Anglais Q. Boisson
10h20/12h15	Culture générale et expression G. Losseroy	E41/E42 - stages C. LAMOTHE / E. HENRY
13h30/15h25	Gestion Opérationnelle /management de l'équipe commerciale E. Henry	Développement de la relation client et vente conseil C. Lamothe
15h35/16h30	Développement de la relation client et vente conseil C. Lamothe	Gestion Opérationnelle /management de l'équipe commerciale E. Henry

ANNEXE V
Planning des DS

Dates	Horaires	Matières	Horaires	Matières
22 Septembre	13h30/15h25	Culture économique, juridique et managériale	15h35/17h30	Anglais
13 octobre	13h30/15h25	Gestion opérationnelle	15h35/17h30	Culture générale et expression
17 novembre	13h30/15h25	Management de l'équipe commerciale	15h35/17h30	Développement de la relation client et vente conseil
15 décembre	13h30/15h25	Culture économique, juridique et managériale	15h35/17h30	Anglais
Du 1er au 16 décembre - examens blancs Planning communiqué ultérieurement				
16 mars	13h30/15h25	Gestion opérationnelle	15h35/17h30	Culture générale et expression
20 avril	13h30/15h25	Management de l'équipe commerciale	15h35/17h30	Développement de la relation client et vente conseil
18 mai	13h30/15h25	Culture économique, juridique et managériale	15h35/17h30	Anglais
Du 15 au 30 juin - examens blancs Planning communiqué ultérieurement				

ANNEXE VI

Epreuves de l'examen

EPREUVES BTS MCO - épreuves obligatoires	
Matières professionnelles	Matières générales
E41 - Développement de la relation client et vente conseil	E1 - Culture générale et expression
<i>Oral de 30 minutes - Coefficient 3</i>	<i>Epreuve écrite (4h) - Coefficient 3</i>
Evaluation d'un dossier réalisé en s'appuyant sur les situations professionnelles vécues ou observées pendant la formation ou les stages	Evaluation s'appuyant sur un dossier composé de plusieurs documents portant sur les thèmes du programme (synthèse + exercice d'écriture)
E42 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale	E2 - Langue vivante 1 - Anglais
<i>Oral de 30 minutes - Coefficient 3</i>	<i>E21 Epreuve écrit (2h) - Coefficient 1,5</i> <i>E22 Epreuve orale (20min) - Coefficient 1,5</i>
Evaluation d'un dossier réalisé en s'appuyant sur les situations professionnelles vécues ou observées pendant la formation ou les stages	<ul style="list-style-type: none"> - Synthèse écrit - Analyse de documents à l'oral
E5 - Gestion opérationnelle	E3 - Culture économique, juridique et managériale
<i>Epreuve écrite (3h) - Coefficient 3</i>	<i>Epreuve écrite (4h) - Coefficient 3</i>
Etude de cas : analyse de situations professionnelles à partir de documents présentant un contexte commercial et les informations nécessaires à la résolution du problème + QCM	Etude de cas : analyse de situations professionnelles à partir de documents présentant un contexte d'entreprise
E6 - Management de l'équipe commerciale	
<i>Epreuve écrite (2h30) - Coefficient 3</i>	
Contexte entreprise, avec des questions et des problèmes à résoudre	