

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



## les + de la formation

- Un **secteur en perpétuelle évolution**
- De **nombreux emplois créés chaque année** en France dans ce secteur

## les débouchés professionnels

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience et de la taille de l'organisation qui l'emploie :

### Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et services
  - Vendeur/conseil
  - Chargé de clientèle
  - Second de rayon

### Avec expérience :

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de secteur, de département

## compétences acquises

- Des techniques de marketing
  - En gestion, économie et management
- Des techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciales

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

- **Développement de la relation client et vente conseil** : il assure une démarche de relation client pérenne régulièrement évaluée en exploitant des informations sur le marché, les clients, la concurrence, les produits et les services de l'unité commerciale.
- **Animation et dynamisation de l'offre** : il mène des actions de fidélisation en élaborant des offres adaptées à sa clientèle et des animations commerciales.
- **Gestion opérationnelle** : il assure la gestion quotidienne de l'unité commerciale et veille à la maintenance et au renouvellement des équipements pour assurer son bon fonctionnement.
- **Management de l'équipe commerciale** : il organise le travail de l'équipe et assure la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.



## QUALITÉS REQUISES

Assiduité // Rigueur // Méthodologie // Sens des responsabilités et de l'organisation // Initiative // Autonomie



## DIPLÔMES REQUIS

- Titulaire d'un baccalauréat général, technologique (STMG) ou professionnel (Gestion et Administration, Commerce, Vente)
- Etudiant qui envisage une réorientation



## LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

- **Licence Professionnelle** (Ex : Management des organisations spécialité administration générale des entreprises, Adjoint de Direction PME-PMI).
- **Licence : Economie Gestion** (mention science de gestion), **Droit, Economie, Gestion** (mention économie), **Gestion, Commerce**.
- **Institut Universitaire Professionnel** (Management et Gestion des Entreprises qui délivrent des masters professionnels)
- **Écoles de Commerce** (concours d'admission parallèle)



## CONTENU DE LA FORMATION BTS MCO

| DISCIPLINES   | LA FORMATION          |                      | L'EXAMEN                                   |              |            |
|---|-----------------------|----------------------|--|--------------|------------|
|   | 1 <sup>re</sup> ANNÉE | 2 <sup>e</sup> ANNÉE | Forme                                      | Durée        | coef       |
| Culture générale  | 3h                    | 3h                   | <b>E1 Ponctuel écrit</b>                   | 4h           | 3          |
| LVA   | 3h                    | 3h                   | <b>E1 - E21 Ponctuel écrit<br/>E22 CCF</b> | 2h<br>20 min | 1,5<br>1,5 |
| Culture économique,<br>juridique et managériale         | 4h                    | 4h                   | <b>E3 Ponctuel écrit</b>                   | 4h           | 3          |
| Développement de la relation client<br>et vente conseil | 6h                    | 3h                   | <b>E4 U41 CCF</b>                          | -            | 3          |
| Animation, dynamisation<br>de l'offre commerciale       | 5h                    | 6h                   | <b>U42 CCF</b>                             | -            | 3          |
| Gestion opérationnelle                                  | 4h                    | 4h                   | <b>E5 Ponctuel écrit</b>                   | 3h           | 3          |
| Management de l'équipe commerciale                      | 4h                    | 4h                   | <b>E6 CCF</b>                              | -            | 3          |
| Communication en LV B                                   | 2h                    | 2h                   | <b>UF1 Ponctuel oral</b>                   | 20 min       | -          |

### LES STAGES OBLIGATOIRES

L'étudiant(e) doit accomplir **un stage de 14 à 16 semaines**, avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en 1<sup>ère</sup> année. Des demi-journées de missions professionnelles et de suivi (au nombre de 10 par an) permettent de découvrir l'environnement professionnel de l'unité commerciale et de fixer les objectifs et modalités du stage. Ce dernier sert de support à deux épreuves professionnelles : développement de la relation client et vente conseil et animation et dynamisation de l'offre commerciale.

### INSCRIPTION

- Saisie obligatoire des vœux de mi-janvier à mi-mars, sur le site : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)
- Proposition d'admission dès le mois de mai
- Inscription administrative au lycée début juillet.

*Inscrivez-vous vite  
n'attendez pas !*

Pour un entretien personnalisé, veuillez contacter **Marie-Christine CARMASSI** - Directrice déléguée aux formations professionnelles et technologiques au lycée Jean-Baptiste DE BAUDRE - 5, Allée Pomarède 47000 AGEN • 05 53 77 56 10

### Les plus du Lycée JEAN-BAPTISTE DE BAUDRE

Vous bénéficiez d'un **environnement favorable** avec :

- Des **enseignants impliqués**, membres des commissions et jurys d'examens
- Un **suivi pédagogique rapproché** avec une **équipe disponible** et à l'écoute
- Un **matériel performant, récent** et adapté à chacune de nos formations
- Un **taux de réussite** moyen de **87 %** sur les 5 dernières années
- Un **réseau de contacts professionnels** qui peuvent vous aider dans votre recherche de stage puis d'emploi

*Plus d'infos  
sur notre site*



**Lycée  
DE BAUDRE**  
ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL ET TECHNOLOGIQUE