

QU'EST CE QUE LE BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)?

- C'est une formation en 2 ans ouverte à tous les bacheliers technologiques, généraux et professionnels.
- C'est une formation alternée sous statut scolaire.
- Permet une entrée dans la vie active ou une poursuite d'études

VOTRE PROFIL : (Sélection sur dossier)

- Sens du relationnel, et de la communication
- Méthode, rigueur
- Goût pour le challenge, dynamisme
- Bonne maîtrise du français écrit et oral...

LES MISSIONS DE L'ÉTUDIANT EN BTS MCO :

- Manager une équipe commerciale
- Gérer la relation avec la clientèle
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale.

NIVEAU ASSISTANT	NIVEAU RESPONSABLE
Second de rayon, Manager Adjoint de magasin...	Manager de rayon, Manager de magasin...
Conseiller de ventes, Chargé de clientèle, Conseiller commercial, Marchandiseuseur...	Responsable de clientèle, Chef de ventes, Chef de marché...
Manager Unité commerciale de proximité	Manager de caisse, Manager relation client...

LES STAGES EN MILIEU PROFESSIONNEL :

Le stage en milieu professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel.

Le stage en milieu professionnel est obligatoire.

Le stage en milieu professionnel consiste en périodes d'immersion totale en entreprise et des missions préparatoires ou de suivi. pour une durée totale de 14 à 16 semaines.

Il repose sur une relation tripartite :

- L'entreprise partenaire
- L'étudiant
- L'équipe pédagogique.

Les stages débouchent sur 2 épreuves du BTS MCO .

Le stage est particulièrement valorisé lors des épreuves au BTS puisqu'il sert de support à 2 épreuves professionnelles :

- Animation et dynamisation de l'offre commerciale e
- Développement de la relation client et vente conseil

DANS QUELLES ENTREPRISES ?

- Entreprises de la grande distribution alimentaire ou non alimentaire.
- Entreprises de prestations de services : assurance, banque, intérim, immobilier, location...
- Entreprise de commerce électronique



ENSEIGNEMENTS	1 ^{ère} Année		2 ^{ème} année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1	1	1	1
Langue vivante 1	1	2	1	2
Culture économique, juridique et managériale	4		4	
Gestion opérationnelle	2	2	2	2
Management de l'équipe commerciale	2	2	2	2
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	2	3	3
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	2	3
OPTIONS				
Langue vivante 2	2		2	
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2		2	
Entrepreneuriat	2		2	

ÉPREUVES À L'EXAMEN :

ENSEIGNEMENTS	Forme	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	Écrite	4h	3
Langue vivante 1	Écrite Orale (CCF)	2h 20mn	3
Gestion opérationnelle	Écrite	3h	3
Management de l'équipe commerciale	CCF		3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	CCF		3
Développement de la relation client et vente conseil	CCF		3
Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4h	3
Langue vivante 2	Oral	20 mn	1
Parcours de professionnalisation à l'étranger	Oral	20 mn	1
Entrepreneuriat	Oral	20 mn	1