

# BTS Management Commercial Opérationnel

## CYCLE D'ETUDES

Le BTS Management Commercial Opérationnel se prépare en 2 ans et comporte 14 semaines de stages

# BAC + 2



LYCEE  
LE CASTEL

## Les métiers du Tertiaire

## LES DEBOUCHES

- ✚ Vendeur
- ✚ Conseiller e-commerce
- ✚ Chargé de clientèle
- ✚ Marchandiseur
- ✚ Community Manager
- ✚ Chef de rayon
- ✚ Chargé du service client
- ✚ Responsable adjoint
- ✚ Responsable e-commerce
- ✚ Responsable de drive

## LE METIER

Le titulaire d'un BTS MCO travaille dans une unité commerciale physique ou virtuelle de vente de produits ou de services.

Il peut exercer son activité **dans tous les types de commerces** : petit commerce, grande surface, banque, assurance, magasins spécialisés.

Il est chargé de la relation client, de l'animation et la dynamisation de l'offre, du management de l'équipe commerciale et de la gestion opérationnelle du point de vente.

Volontaire

Sens des responsabilités

Qualités relationnelles

Prise d'initiatives





## LES ENSEIGNEMENTS

	1ère année	2 <sup>de</sup> année
<i>Culture générale et expression</i>	2h	2h
<i>LV1 étrangère</i>	3h	3h
<i>Culture économique, juridique et managériale</i>	4h	4h
<i>Développement de la relation client et vente conseil</i>	6h	5h
<i>Animation et dynamisation de l'offre commerciale</i>	5h	6h
<i>Gestion opérationnelle</i>	4h	4h
<i>Management de l'équipe commerciale</i>	4h	4h
<i>Parcours de professionnalisation à l'étranger (*)</i>	2h	2h
<i>LV2 Espagnol (*)</i>	2h	2h
<i>Ateliers professionnels</i>	3h	4h

(\*) Cours optionnels

## COMPETENCES TRAVAILLÉES :

### **Animer et dynamiser l'offre commerciale**

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services

Organiser l'espace commercial

Développer les performances de l'espace commercial

Concevoir et mettre en place la communication commerciale

Évaluer l'action commerciale

### **Assurer la gestion opérationnelle**

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

### **Manager l'équipe commerciale**

Organiser le travail de l'équipe commerciale

Recruter des collaborateurs

Animer l'équipe commerciale

Évaluer les performances de l'équipe

## POINT FORT DE LA FORMATION :

Possibilité de suivre une LV2 Espagnol

14 à 16 semaines de stage en entreprise





Possibilité de stage à l'étranger

## APRES LE BTS

Insertion professionnelle

Ou

Poursuite d'études :

-  Licences professionnelles
-  Ecoles de commerce par admission parallèle
-  Université sur dossier L2 ou L3
-  Classe préparatoire ATS

## RECRUTEMENT

Procédure Parcours Sup :

Pour les titulaires d'un baccalauréat professionnel du domaine tertiaire

Pour les titulaires d'un baccalauréat technologique STMG

Pour les titulaires d'un baccalauréat général