

## Les enseignements et les stages du BTS Management Commercial Opérationnel

(horaires hebdomadaires)

Modules de formation	Première année	Deuxième année
Culture générale et expression	1h cours + 1h TD	1h cours + 1h TD
Langue vivante étrangère	1h cours + 2h TD	1h cours + 2h TD
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Développement de la relation client et vente conseil	2h cours + 4h TD	2h cours + 3h TD
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3h cours + 2h TD	3h cours + 3h TD
Gestion opérationnelle	2h cours + 2h TD	2h cours + 2h TD
Management de l'équipe commerciale	2h cours + 2h TD	2h cours + 2h TD
<b>Total</b>	<b>15h cours 13h TD</b>	<b>15h cours 13h TD</b>
Enseignement facultatif langue vivante	2h	2h
Entrepreneuriat	2h	2h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2h	2h

**Le stage en milieu professionnel :**

**Durée :** de 14 à 16 semaines d'immersion durant toute la formation complétées si nécessaire, par des missions professionnelles de préparation et de suivi.

**Lieux de stage :** une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.

**Le stage en milieu professionnel peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.**



Lycée Félix ESCLANGON

32, Bd Martin Bret BP 336

**04103 MANOSQUE**

Téléphone : 04 92 70 54 70

Télécopie : 04 92 70 54 71

Site : [www.lyc-esclangon.ac-aix-marseille.fr](http://www.lyc-esclangon.ac-aix-marseille.fr)

## BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL **BTS MCO**

**Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.**

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.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

<b>BLOCS DE COMPÉTENCES</b>	
Bloc de compétences 1 Développer la relation client et assurer la vente conseil	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Assurer la veille informationnelle</li> <li>➤ Réaliser des études commerciales</li> <li>➤ Vendre</li> <li>➤ Entretenir la relation client</li> </ul>
Bloc de compétences 2 Animer et dynamiser l'offre commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services</li> <li>➤ Organiser l'espace commercial</li> <li>➤ Développer les performances de l'espace commercial</li> <li>➤ Concevoir et mettre en place la communication commerciale</li> <li>➤ Évaluer l'action commerciale</li> </ul>
Bloc de compétences 3 Assurer la gestion opérationnelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gérer les opérations courantes</li> <li>➤ Prévoir et budgétiser l'activité</li> <li>➤ Analyser les performances</li> </ul>
Bloc de compétences 4 Manager l'équipe commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Organiser le travail de l'équipe commerciale</li> <li>➤ Recruter des collaborateurs</li> <li>➤ Animer l'équipe commerciale</li> <li>➤ Évaluer les performances de l'équipe commerciale</li> </ul>
Culture générale et expression	<p><i>Appréhender et réaliser un message écrit :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Respecter les contraintes de la langue écrite</li> <li>➤ Synthétiser des informations</li> <li>➤ Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture</li> </ul>
	<p><i>Communiquer oralement :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ S'adapter à la situation</li> <li>➤ Organiser un message oral</li> </ul>
Bloc facultatif : Entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale</li> <li>➤ Choisir le positionnement de l'unité commerciale</li> <li>➤ Évaluer le potentiel commercial</li> <li>➤ Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées</li> <li>➤ Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines</li> <li>➤ Étudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise</li> </ul>

Langue vivante étrangère 1	<p><i>Niveau B2 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues) pour les activités langagières suivantes :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Compréhension de documents écrits</li> <li>➤ Production écrite</li> <li>➤ Compréhension de l'oral</li> <li>➤ Production et interactions orales</li> </ul>
Culture économique, juridique et managériale	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée</li> <li>➤ Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale</li> <li>➤ Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales</li> <li>➤ Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique</li> <li>➤ Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée</li> </ul>
Bloc facultatif : Langue vivante 2	<p>Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Compréhension de documents</li> <li>➤ Production et interactions orales</li> </ul>
Bloc facultatif : Parcours de professionnalisation à l'étranger	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Comprendre le cadre de travail et son contexte culturel</li> <li>➤ Comparer des pratiques professionnelles observées ou mises en œuvre à l'étranger avec les pratiques ayant cours dans un contexte français</li> <li>➤ Repérer et mettre en valeur des pratiques professionnelles susceptibles d'enrichir les approches françaises</li> </ul>
<p><b>Les épreuves du BTS MCO :</b></p> <p><b>Épreuves écrites :</b> U1-Culture générale et expression, U21-LV1 Compréhension de l'écrit et expression écrite, U3-Culture économique, juridique et managériale, U5-Gestion opérationnelle.</p> <p><b>Épreuves orales :</b> UF1-Communication en Langue vivante 2 (facultatif), UF2-Parcours de professionnalisation à l'étranger (facultatif), UF3-Entrepreneuriat (facultatif).</p> <p><b>Épreuves en CCF :</b> U22-LV1 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction, U41-Développement de la relation client et vente conseil, U42-Animation, dynamisation de l'offre commerciale, U6-Management de l'équipe commerciale,</p>	