



LYCEE JOLIOT-CURIE

AUBAGNE

Révéler et promouvoir tous
les talents de demain



BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL

ACCES A LA FORMATION

BTS accessible aux élèves de :

- Terminale STMG
- Terminale Bac Général
- Terminale bac pro Métiers du commerce et de la vente options A et B
- Toute formation supérieure

La sélection des candidatures est effectuée sur la base du Dossier Parcours sup.



Informations complémentaires

Lycée Joliot-Curie

Avenue des goums—13677 AUBAGNE Cedex

☎ 04.42.18.51.51

DDFPT.0131549n@ac-aix-marseille.fr



BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



LYCEE JOLIOT-CURIE

AUBAGNE

Qualités requises

- Dynamisme, esprit d'initiative, goût des relations humaines.
- Volonté d'écoute efficace des autres, ténacité, disponibilité.
- Sens de la communication et des responsabilités.
- Hyper connecté
- Autonomie et créativité.

Une immersion en entreprise

- 16 semaines en stages en entreprises sur les 2 années .
- Possibilité de faire 2 mois de stage à l'étranger par l'intermédiaire d'un financement ERASMUS +



Venir étudier à AUBAGNE ...

- Accès par l'autoroute A 50 et A 501.
- Gare SNCF et routière à 5mn à pied.
- Bus et tramway gratuit sur la ville,
- **Logements étudiants** : Le Point Information Jeune propose des offres de logements proposées par des particuliers. + livraison d'une résidence de 59

Dans différents secteurs variés

- La grande distribution alimentaire et non alimentaire.
- Les grandes surfaces spécialisées
- Les magasins indépendants
- Les banques, les agences immobilières*
- le e-commerce

Les débouchés

- Conseiller de vente
- Marchandisier
- Manager rayon
- Responsable E-Commerce
- Marketing digital
- Manager de caisse
- Vendeur e-commerce
- Chargée de clientèle
- Assistant commercial

Poursuite d'études

- En licences professionnelles commerciales ou en licences préparant aux métiers de community manager .
- Préparation des concours d'entrée dans les écoles de commerce.

ENSEIGNEMENTS	Horaires / semaine
Culture générale	2
Anglais	3
Culture Economique Juridique et Managériale (CEJM)	4
Développement de la relation Client Vente	6
Conseil	
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5
Gestion opérationnelle	4
Management de l'équipe commerciale	4