

BTS

Management **C**ommercial **O**érationnel

1.

Objectifs de la formation

Former des étudiants à prendre la responsabilité opérationnelle, de tout ou partie d'une unité commerciale, quel que soit le secteur d'activité ou la forme d'entreprise : grandes surfaces alimentaires, grandes surfaces spécialisées, e-commerce, banques, concessions automobiles, agences immobilières, magasins indépendants, franchises...

2.

Missions du futur professionnel

● **Ces missions s'accomplissent dans les domaines suivants :**

- management de l'équipe commerciale
- développement de la relation client et vente conseil
- animation et dynamisation de l'offre commerciale
- gestion opérationnelle

Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles du management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

3.

Insertion professionnelle

● **En début de carrière**

Conseiller de ventes et de services
Chargé de clientèle
Manager adjoint
Chef de rayon adjoint

● **Avec expérience**

Chef de rayon
Chef des ventes
Responsable de drive
Responsable e-commerce
Responsable adjoint
Manager de rayon
Manager d'une UC

4.

Poursuite d'étude

Le BTS MCO formant des généralistes du commerce, l'étudiant pourra poursuivre en licence professionnelle dans différents domaines pour se spécialiser : banque/assurance, grande distribution, ressources humaines, achats et logistique, marketing, immobilier...ou intégrer une école de commerce, un Bachelor...

5.
Organisation
des études

La formation se déroule sur deux ans en alternant période de formation théorique et stage en milieu professionnel (de 14 à 16 semaines). La formation est validée par un examen national qui se déroule pour partie en contrôle en cours de formation et pour partie en contrôle final à la fin des deux années.

6.
Contenu des
enseignements

● **L'enseignement s'articule autour de 3 pôles** ●

● **Pôle enseignement général**

Culture générale et expression

L'objectif est de donner aux étudiants la culture générale dont ils auront besoin dans leur vie professionnelle et de les rendre aptes à une communication efficace à l'oral et à l'écrit.

Langue vivante obligatoire : anglais

L'étude d'une langue vivante est une composante de la formation professionnelle et la maîtrise d'au moins une langue vivante étrangère constitue une compétence importante pour l'insertion professionnelle ou la poursuite des études.

Langue vivante facultative : espagnol ou italien

L'étude d'une seconde langue vivante est souhaitable pour la poursuite d'études supérieures.

● **Pôle culture économique, juridique et managériale**

L'objectif est de permettre aux étudiants d'analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée et de proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales.

● **Pôle professionnel**

Développement de la relation client et vente conseil

L'objectif est de donner aux étudiants des outils méthodologiques permettant d'assurer la veille informationnelle, de réaliser des études commerciales, et de maîtriser les techniques de vente et de fidélisation.

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

L'objectif est de donner aux étudiants des outils méthodologiques et des techniques permettant d'élaborer et d'adapter l'offre de produits et de services, d'organiser l'espace commercial et de mettre en place la communication commerciale.

Management de l'équipe commerciale

L'objectif est de donner aux étudiants des outils de management d'une équipe commerciale et de permettre d'organiser le travail, de recruter, d'animer l'équipe et d'évaluer les performances.

Gestion opérationnelle

L'objectif est de maîtriser les techniques de gestion courante et de gestion prévisionnelle de l'unité commerciale.

Entrepreneuriat – enseignement facultatif

L'objectif est de permettre aux étudiants d'acquérir des compétences spécifiques dans le domaine de la création ou de la reprise d'une unité commerciale physique ou virtuelle.

7.
Comment
déposer sa
candidature ?

Le dépôt de dossier de candidature se fait sur la plate-forme « Parcours Sup », soit dans le cadre de votre établissement, soit directement sur le site si vous n'êtes pas en Terminale.

**Candidature ouverte à tous les titulaires
d'un baccalauréat.**