

**Taux moyen de réussite
à l'examen
96 %**

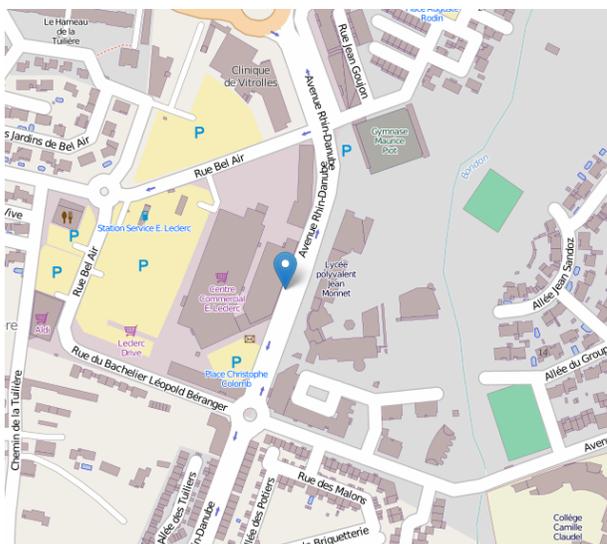
Pourquoi venir en BTS MCO
au lycée Jean Monnet de Vitrolles ?

- ♦ Fort taux de réussite à l'examen
- ♦ Suivi personnalisé par une équipe compétente et impliquée
- ♦ Possibilité de stages à l'étranger avec la charte ERASMUS +
- ♦ Option Entrepreneuriat



Retrouvez-nous sur le site internet
du lycée JEAN MONNET - VITROLLES

Faites le vœu
BTS MCO lycée Jean Monnet
sur www.parcoursup.fr
Suivant calendrier de la phase des vœux



Lycée Jean Monnet
Boulevard Rhin Danube
13127 VITROLLES



Téléphone : 04 42 15 14 60
Courriel : ddfpt.0133288d@ac-aix-marseille.fr

BTS MCO

Management Commercial



Une Formation Bac + 2
pour devenir manager
d'unité commerciale



Brevet de technicien supérieur
Management
Commercial
Opérationnel

Le BTS MCO au lycée Jean Monnet, c'est :

- * Une formation Bac + 2 qui a pour ambition de former des responsables opérationnels d'unités commerciales.
- * Une formation initiale qui permet une insertion professionnelle :

16 semaines de stage sur 2 ans.

Une pédagogie :

- * fondée sur la pratique : cas d'entreprises, simulations, mises en situations professionnelles
- * qui utilise des dispositifs pédagogiques variés : travaux individuels, en binôme, par groupe, en présentiel, à distance, accompagnés, en autonomie, ...
- * qui intègre les technologies de l'information et de la communication
- * qui propose un suivi professionnel individualisé

Les modules de formation

MATIERES	HORAIRES	COEF.
E1 Culture générale et expression	3h	3
E2 Communication en langue vivante étrangère	3h	3
E3 Culture économique, juridique et managériale	4h	3
E41 Développement de la relation client et vente conseil	6h	3
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	5h	3
E5 Gestion opérationnelle	4h	3
E6 Management de l'équipe commerciale	4h	3

2 modules de formation facultatifs

- * Entrepreneuriat
- * Parcours de professionnalisation à l'étranger

Le profil attendu



- * Avoir le sens de l'adaptation
- * Etre autonome pour savoir prendre des initiatives
- * Etre organisé.e pour bien gérer les priorités

Les débouchés

Des métiers commerciaux sédentaires diversifiés et avec des perspectives d'évolution :

- * D'assistant.e à manager.e de rayon ou d'univers
- * D'adjoint.e à responsable de point de vente
- * De chargé.e de clientèle à responsable d'agence

Des poursuites d'études envisageables

- * Licences professionnelles du secteur tertiaire
- * Licences générales
- * Classes préparatoires en 1 an ATS économie-gestion
- * Ecoles de commerce et de gestion