



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

**UNE FORMATION
EN 2 ANS**

**UN PARCOURS
INITIAL**
sous statut scolaire
(16 semaines de stage)

OU
par apprentissage



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin spécialisé, site marchand, agence bancaire...)
- Devenir un expert de la relation client, de l'animation et de la dynamisation de l'offre (virtuelle et réelle)
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (activités commerciales digitalisées) ainsi que le management de l'équipe commerciale

COMPETENCES

- **Management de l'équipe commerciale**
Recruter, former, évaluer, motiver
- **Gestion opérationnelle**
Gérer les stocks,
Choisir le mode de financement des investissements
- **Développement de la relation client et de la vente conseil**
Assurer la veille commerciale, les études,
Assurer la vente conseil, le suivi de la relation client, la fidélisation,
Développer la relation digitale
- **Animation et dynamisation de l'offre**
Mettre en avant les produits,
Animer le point de vente

VOUS ETES

- curieux de l'actualité,
- dynamique, volontaire

VOUS APPRECIEZ

- l'action, le challenge, l'esprit d'équipe et le sens de la relation
- la culture digitale, l'utilisation des réseaux sociaux

NOUS VOUS PROPOSONS

- Un hébergement en chambre individuelle
- Un suivi individualisé

Titulaire d'un baccalauréat général, technologique, ou professionnel et motivé(e) par la formation

**INSCRIVEZ-VOUS
SUR LE PORTAIL
PARCOURSUP
www.parcoursup.fr**



Région académique
NOUVELLE-AQUITAINE



HORAIRES

ENSEIGNEMENTS	Première année	Deuxième année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante étrangère	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la Relation Client et Vente conseil	6 h	5 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h	6 h
Gestion opérationnelle	4 h	4 h
Management de l'équipe commerciale	4 h	4 h
TOTAL	28 h	28 h
Enseignement facultatif LV2	2 h	2 h
Option Entrepreneuriat	2 h	2 h

ATOUS POUR REUSSIR

- un suivi individualisé et de bons résultats à l'examen,
- une équipe pédagogique disponible et à l'écoute, au service des étudiants,
- un réseau de professionnels impliqués dans la formation

APRES LE BTS...

Poursuite d'études vers une licence professionnelle spécialisée : Commerce ou E-Commerce, Marketing numérique ou opérationnel, une école de commerce (Bachelor)...

Vie active :

- Vendeur conseil, vendeur conseil e-commerce,
- Conseiller ou chargé de clientèle,
- animateur commercial, manager adjoint, second de rayon...

dans la distribution spécialisée ou dans la grande distribution

Lycée Jean Monnet

66 Bd de Châtenay 16108 COGNAC CEDEX

Tél 05 45 36 83 10 Ce.0160020k@ac-poitiers.fr