

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. Il 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 vise à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Quel public ?

Titulaires d'un **baccalauréat technologique** (de préférence STMG spécialité Mercatique) ou d'un baccalauréat général (toutes spécialités).

Titulaires d'un **baccalauréats professionnels** (commerce, vente, etc...).

Quel profil ?

Esprit d'initiative et ténacité, sens des responsabilités et conscience professionnelle, sens des contacts humains, adaptabilité et disponibilité, sens de l'organisation et rigueur intellectuelle, créativité.

Quelle profession ?

Dès l'obtention du BTS :

Vendeur conseil
Chargé de clientèle
Marchandiseur
Manager adjoint ...
Manager d'une unité commerciale

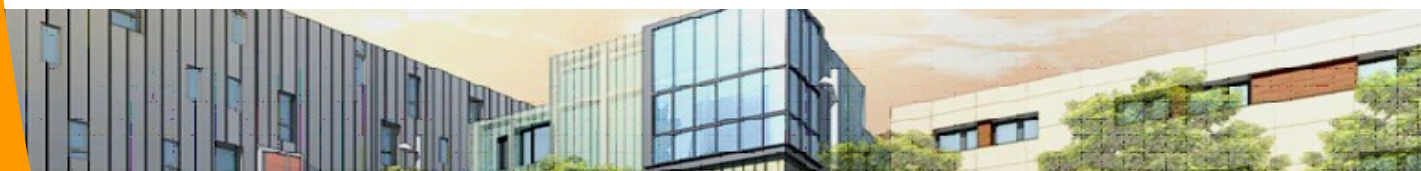
Avec de l'expérience :

Chef des ventes
Chef de rayon
Responsable de drive
Responsable e-commerce
Manager de rayon(s)
Manager de caisses
Responsable de clientèle

Périodes de stage

2 ans dont :

- **14 à 16 semaines** de stage en milieu professionnel (points de vente, agences commerciales...) ayant pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et d'approfondir des compétences professionnelles (**durée minimale de 4 semaines consécutives en 1^{ère} année**). Les stages sont préparés, encadrés et suivis par les professeurs.
- **10 demi-journées** au maximum par année scolaire de missions professionnelles de préparation et de suivi sur le terrain.



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Horaires de formation

Enseignement général et professionnel

| | | 1 ^{ère} année Total (cours + TD) | 2 ^{ème} année Total (cours + TD) |
|--|---|--|--|
| Culture générale et expression | | 2 h (1+1) | 2 h (1+1) |
| Langue vivante étrangère | | 3 h (1+2) | 3 h (1+2) |
| Culture économique, juridique et managériale | | 4 h | 4 h |
| Développement de la relation client et vente conseil | | 6 h (2+4) | 5 h (2+3) |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale | | 5 h (3+2) | 6 h (3+3) |
| Gestion opérationnelle | | 4 h (2+2) | 4 h (2+2) |
| Management de l'équipe commerciale | | 4 h (2+2) | 4 h (2+2) |
| TOTAL | | 28 h (15+13) | 28 h (15+13) |
| Enseignements facultatifs | <i>Langue vivante étrangère 2</i> | 2 h | 2 h |
| | <i>Entrepreneuriat</i> | 2 h | 2 h |
| | Parcours de professionnalisation à l'étranger | 2 h | 2 h |

Poursuites d'études possibles

Le BTS MCO est une formation professionnalisée courte très appréciée par les réseaux d'unités commerciale, il permet :

- Soit une poursuite d'études à Bac +3 ou Bac +5 :
 - Licence professionnelle et Master spécialisés dans le management et le marketing,
 - Troisième année de BUT,
 - Concours parallèles des grandes écoles de commerce,
- Soit une insertion directe dans la vie active.

Candidatures ...



Pour toutes informations complémentaires,
vous pouvez consulter le **Site Internet du Lycée** : <http://www.lycee-sidoine-apollinaire.fr>
ou vous adresser au **Secrétariat du Lycée**