

Classes de BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

1ère année BTS MCO

ANGLAIS :

- *Vocabulaire d'anglais des affaires: BTS toutes spécialités*. Nathan (Réflexe), 2019. (ISBN : 978-2-09-165292-4).
- Achat **recommandé** d'un dictionnaire bilingue (Robert & Collins, Compact Plus) 150 000 mots.

FRANÇAIS :

- Davreu, Charlotte. *Culture générale et expression : BTS 1^{re} et 2e années*. Nathan technique, 2018. (ISBN : 978-2-09-165094-4) : **A ACHETER NEUF**.
- Prévoir l'achat de 6 petits classiques et livres de poche en cours d'année.

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE (Nouveau) :

- Roussel, P. ; Coïc, B. *Assurer la gestion opérationnelle : bloc 3 : BTS MCO, 1re et 2e années : réforme BTS 2019*. Foucher (Atouts compétences), 2019. (ISBN : 978-2-216-15307-7)

CEJM :

- Kéradec, Hervé. *Culture économique, juridique et managériale : BTS 1^{re} année : nouveau programme*. Hachette Technique (Coll. Grand angle), 2018. (ISBN : 978-2-01-399929-8)

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE :

- Ortolan S. [et al.]. *Animation et dynamisation de l'offre commerciale Nouveau référentiel BTS 1^{ère} et 2^{ème} année*. Nathan technique, 2019 (Coll. BTS MCO). (ISBN : 978 209 165 334 1)

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL :

- Ortolan S. [et al.]. *Développement de la relation client et vente conseil Nouveau référentiel BTS 1^{ère} et 2^{ème} année*. Nathan technique (Coll. BTS MCO), 2019. (ISBN : 978 209 165 332 7)

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE (Nouveau) :

- Roussel, Patrick (Dir.). *Manager l'équipe commerciale : BTS MCO, 1re et 2e années : bloc 4 : réforme BTS 2019*. Foucher (Atouts compétences), 2019. (ISBN :978-2-216-15310-7)

2^{ème} année BTS MCO

FRANCAIS :

- Faerber, Johan. *De la musique avant toute chose : anthologie, 2021-2022*. **Hatier** (Classiques&Cie), **2020**. (ISBN : 978-2-401-06366-2)
- **Prévoir l'achat de 6 petits classiques et livres de poche en cours d'année.**
- Conserver le manuel acheté en 1^{ère} année

ANGLAIS :

- Conserver les manuels achetés en 1^e année.

GESTION OPÉRATIONNELLE : - Conserver l'ouvrage acheté en 1^{ère} année.

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE : - Conserver l'ouvrage acheté en 1^{ère} année.

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL : - Conserver l'ouvrage acheté en 1^{ère} année.

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE : - Conserver l'ouvrage acheté en 1^{ère} année.

CEJM :

- Kéradec, H. (Dir.). *CEJM : culture économique juridique et managériale : BTS 2^{ème} année*. **Hachette technique** (Grand angle), **2019**. (ISBN : 978-2-01-399944-1)

Remarque
Pour le BTS MCO en alternance :
attendre la rentrée pour toutes les matières