

LES MÉTIERS PRÉPARÉS

Dès l'obtention du BTS

Conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, chargé de clientèle, marchandiseur, manager adjoint

Avec expérience

Chef des ventes, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale.

LA POURSUITE D'ÉTUDES

Vous aurez la possibilité de continuer vos études :

- en bac +3 en intégrant un bachelors dans le domaine du marketing, du management, ...
- en licence professionnelle (distribution, communication, commerce, ...)

LES OBJECTIFS de FORMATION

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.

Le titulaire du BTS MCO 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 s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

NOS ATOUTS

- **Un taux de réussite** élevé.
- **Une équipe pédagogique à l'écoute** et soucieuse de la réussite de ses étudiants.
- Des relations pérennes avec des partenaires professionnels du tissu économique local.
- De salles de cours et des salles informatiques équipées de vidéoprojecteurs et/ou tableaux blancs interactifs.
- Un voyage linguistique avec visites d'entreprises.

LE RECRUTEMENT

Ce BTS s'adresse aux titulaires de :

- Bac STMG,
- Bac Professionnel,
- Toutes les séries du Baccalauréat général.

NOUS RENCONTRER

Lors de la journée Portes Ouvertes du lycée Pierre de La Ramée (présence des enseignants, des étudiants actuels de la section) le 26/01/2019 de 9h à 16h30.

Dans votre établissement...

N'hésitez pas à nous contacter pour une intervention.

Envie d'une journée d'immersion en BTS... Découvrez l'ambiance de notre section BTS, rencontrer et discuter avec les étudiants. Différentes dates possibles, prenez contact avec votre établissement qui mettra en œuvre les démarches nécessaires.



Région académique
HAUTS-DE-FRANCE



CAMPUS
DES MÉTIERS
ET DES
QUALIFICATIONS
Bioraffinerie végétale
et chimie durable
Hauts-de-France



BTS MCO*

PRÉPAREZ VOTRE RÉUSSITE !

Ensemble scolaire Pierre de La Ramée
Collège - Lycée - Post Bac
1, rue Jules Siegfried 02100 Saint-Quentin

www.delaramee.lyc.ac-amiens.fr

* Management Commercial Opérationnel, ex BTS MUC

LE DIPLÔME

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	3	Ponctuelle écrite	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère (coef. 3)			
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ponctuelle écrite	2h
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	CCF	20 min (* 20 mn)
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle écrite	4h
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale (Coef. 6)			
E41 Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF	
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	
E5 Gestion opérationnelle	3	Ponctuelle écrite	3h
E6 Management de l'équipe commerciale	3	CCF	
EF1 Communication en Langue vivante (**)	> 10	Ponctuelle Orale	20 min (* 20 mn)
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	> 10	Ponctuelle Orale	20 min
EF3 Entrepreneuriat	> 10	Ponctuelle Orale	20 min

(*) Temps de préparation.

(**) La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.



RELATIONS AVEC LE MILIEU PROFESSIONNEL

STAGES

La durée totale des périodes de stage est de 16 semaines sur les deux années de formations.

STAGE 1 DE 1ÈRE ANNÉE (4 semaines) : porte essentiellement sur le domaines d'activités «vente conseil».

STAGE 2 DE 1ÈRE ANNÉE (6 semaines) : porte essentiellement sur le domaines d'activités «développement de la relation client».

STAGE 3 DE 2ÈME ANNÉE (6 semaines) : porte essentiellement sur des domaines d'activités «Animation, dynamisation de l'offre commerciale»

MISSIONS PROFESSIONNELLES (10 ½ journées)

Les missions professionnelles de préparation et de suivi ont lieu dans le cadre de l'activité de l'unité commerciale où le stage en immersion totale est programmé. Elles ont pour finalités :

1. de découvrir l'environnement professionnel de l'unité commerciale
2. de fixer les objectifs et de définir les modalités du stage
3. de faciliter l'immersion du stagiaire dans l'entreprise
4. de suivre et d'analyser les effets des actions conduites pendant les périodes d'immersion.

LES HORAIRES DE FORMATION

Modules de formation	1° année		2° année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1	1	1	1
Communication en langue vivante étrangère	1	2	1	2
Culture économique, juridique et managériale	4		4	
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	2	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	2	3	3
Gestion opérationnelle	2	2	2	2
Management de l'équipe commerciale	2	2	2	2
Communication en Langue vivante	2		2	

