

## 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 bachelor 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 expérimentée** 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.

## 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).

### 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\*

## en Alternance

### 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](http://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	
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.



## L'ORGANISATION DE LA FORMATION

Le rythme de l'alternance se fait sur une base de 2 jours en centre de formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise. Le contrat d'apprentissage prévoit un temps de formation égal à 35 heures par semaine (école + entreprise).

Le lycée dispose d'un réseau de partenaires étendu basé sur des relations de confiance réciproque.

Plus d'informations sur le portail de l'alternance : [https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail\\_alternance/jcms/j\\_6/accueil](https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/j_6/accueil)



## LES HORAIRES DE FORMATION

Modules de formation	1 <sup>o</sup> année et 2 <sup>o</sup> année Volume d'heures par année
Culture générale et expression	60
Communication en langue vivante étrangère (Anglais)	84
Culture économique, juridique et managériale	100
Développement de la relation client et vente conseil	100
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	100
Gestion opérationnelle	100
Management de l'équipe commerciale	100
Entrepreneuriat	56
<b>Total</b>	<b>700</b>

