

# BTS MCO

## Management Commercial Opérationnel

### Devenez responsable d'une unité commerciale.

Dans un secteur en pleine mutation où :

- la digitalisation de l'UC et de son activité conduisent à repenser son organisation,
- les formats, les concepts et les méthodes de vente sont en constante évolution,
- l'omnicanal se développe en complexifiant et en diversifiant le processus d'achat.

Intégrer Guy Mollet pour un BTS c'est être assuré de trouver un enseignement personnalisé au sein d'un établissement à taille humaine, un environnement attrayant et convivial, qui sont autant de chances de réussir ce parcours à professionnalisation rapide.

#### Contenu, objectifs :

Le BTS MCO prépare les candidats à la gestion et au développement d'un point de vente, d'une agence commerciale ou encore d'un centre de profit, dans des domaines très diversifiés : distribution, banque, assurance, ... etc. L'objectif de cette formation est de donner aux étudiants une vision mercatique des marchés qui tient compte des évolutions récentes : individualisation des attentes des clients, demande de services croissante et recours aux nouvelles technologies. Les étudiants en MCO acquièrent également des compétences dans les domaines du management, de la gestion commerciale, de la gestion et l'animation de l'offre, du suivi de la clientèle et de la conduite de projets commerciaux.

#### Débouchés :

Les étudiants de MCO entrent souvent directement dans la vie active. Le secteur de la vente offre de nombreuses opportunités : responsable de service après-vente, VRP, chargé(e) d'études de marché, assistant(e) chef de rayon, assistant(e) de directeur de magasin, animateur(trice) de ventes, chargé(e) de clientèle, conseiller(e) commercial(e), télévendeur, chargé(e) d'administration commerciale, etc.

Les titulaires d'un BTS Management Commercial Opérationnel peuvent travailler dans de nombreuses unités commerciales dans la grande distribution alimentaire, dans la grande distribution spécialisée et dans les services.

Une poursuite d'études est possible dans des écoles de commerce et de gestion ou en licence professionnelle.



retrouvez-nous sur notre site :

<https://www.lyceeguymollet.fr/>

et sur :



@lyceeguymollet



facebook.com/lyceeguymollet



Erasmus+



### Profil :

Les étudiants issus d'un bac STMG et de la spécialité "Marketing", trouvent dans ce BTS une poursuite naturelle de leurs études. Cependant, les bacheliers STMG des autres spécialités et les bacheliers généraux peuvent réussir également dans cette filière. Le BTS MCO accueille aussi les meilleurs bacheliers professionnels (notamment ceux des séries Commerce).

De manière générale, il faut être motivé(e) par les métiers du commerce. La gestion et l'informatique sont très présentes dans cette formation mais aucune connaissance préalable n'est exigée. Un assez bon niveau en français et en langue est souhaité.

### Admission :

L'admission se fait à partir d'un dossier de candidature examiné en commission de sélection composée de professeurs. Le dossier est à constituer à partir du site :

<https://www.parcoursup.fr/>

### Horaires de la formation :

Horaires en formation initiale à temps plein

	1ère année	2ème 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
Facultatif :		
- LVE2	2 h	2 h
- Entrepreneuriat	2 h	2 h
- Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 h	2 h

### Règlement d'examens :

Epreuves	Forme	Durée	Coef
Culture générale et expression	Ecrite	4 h	3
Communication en langue vivante étrangère	Ecrite CCF	2 h 20 mn	3
Culture économique, juridique et managériale	Ecrite	4 h	3
Développement de la relation client - vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	CCF	2 Oraux de 20 mn	6
Gestion opérationnelle	Ecrite	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	CCF	2h30	3
Epreuve facultative	Oral	20 mn	Pts >10

CCF : Contrôle en Cours de Formation

*De nombreux lieux de stage dans des entreprises souvent partenaires*

GO SPORT, AUCHAN,  
CRÉDIT AGRICOLE Nord,  
LEROY-MERLIN, LECLERC,  
DARTY, CARREFOUR  
MARKET, FNAC, GAMMVERT,  
PICWIC TOYS, BMW, C&A,  
MISSTIC, CCV,  
Car PREMIUM

### Stages :

Le stage en milieu professionnel est composé de plusieurs périodes dont la durée totale est de 14 à 16 semaines répartie sur les deux années de formation. L'objectif est d'acquérir ou d'approfondir les connaissances professionnelles. Ces périodes de stage favorisent l'intégration dans le monde de l'entreprise mais servent également de support à deux épreuves de l'examen.

