

*Dynamique et convaincant,
Motivé par le travail d'équipe,*

Je choisis un métier commercial d'avenir

BTS

*MANAGEMENT COMMERCIAL
OPERATIONNEL*



PROFIL SOUHAITE

Le candidat au BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) doit posséder :

✓ **Des qualités personnelles :**

Faculté de communication (écoute, dialogue) et d'organisation, goût des responsabilités, esprit d'initiative et de collaboration.

✓ **Des compétences générales :**

Capacité d'analyse et de synthèse, maîtrise de la langue française écrite et orale, pratique d'une langue étrangère.

✓ **Des savoirs professionnels à acquérir, lors de la formation, dans les domaines :**

Commercial, du management, de la gestion, juridique, économique et des technologies digitales.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Le BTS MCO prépare aux métiers commerciaux qui s'effectuent sur des sites (physiques ou virtuels) dans lesquels les clients sont mis au contact des produits et/ou des services proposés.

Le titulaire du BTS MCO exerce ses activités dans :

✓ **Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés**

✓ **Des points de vente d'entreprises de production**

✓ **Des entreprises de commerce électronique**

✓ **Des entreprises de prestations de services :** banque, assurance, immobilier, location, communication, transport...

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

EMPLOIS VISES

Les métiers visés sont très diversifiés. Ceux qui les exercent sont soit des salariés soit des indépendants. Ils exercent en fonction de la taille de l'entreprise et de leur expérience, à plusieurs niveaux de responsabilité :

✓ **Niveau Assistant :**

- second de rayon, assistant chef de rayon...
- animateur des ventes, marchandiseur, chargé de clientèle...
- vendeur/conseiller e-commerce...
- chargé du service client, chargé de l'administration commerciale...

✓ **Niveau responsable :**

- manager de rayon, responsable de drive, directeur de magasin...
- responsable de clientèle, chef des ventes, responsable e-commerce...

✦ FORMATION

Une formation professionnelle débouchant sur la maîtrise de techniques essentielles :



- ✓ de management de l'équipe commerciale
- ✓ de développement de la relation client et vente conseil
- ✓ d'animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ✓ de gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- ✓ de mise en œuvre d'applications digitales.

ENSEIGNEMENTS	HORAIRES HEBDOMADAIRES	
	1ère ANNEE	2ème ANNEE
Culture générale et expression	1h + (1h)	1h + (1h)
Langue vivante étrangère 1	1h + (2h)	1h + (2h)
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Développement de la relation client et vente conseil	2h + (4h)	2h + (3h)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3h + (2h)	3h + (3h)
Gestion opérationnelle	2h + (2h)	2h + (2h)
Management l'équipe commerciale	2h + (2h)	2h + (2h)
TOTAL	28h	28h
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2h	2h
Entrepreneuriat	2h	2h

() Horaire entre parenthèse correspondant aux TD en groupes

✦ STAGES EN ENTREPRISE

Les stages en entreprise : 14 à 16 semaines sur deux ans complétées si nécessaire par 10 demi-journées par année scolaire pour des missions professionnelles de préparation et de suivi.

Les stages (qui peuvent se dérouler à l'étranger) doivent permettre à l'étudiant :

- ✓ d'appréhender les réalités de l'entreprise et de percevoir la diversité des activités
- ✓ de mettre en œuvre des capacités d'analyse et de synthèse applicables au management
- ✓ de mettre en œuvre des capacités de communication et de traitement des informations
- ✓ de mettre en œuvre les compétences requises lors des épreuves professionnelles



NATURE DES EPREUVES A L'EXAMEN

EPREUVES	COEF.	DUREE
<u>Epreuves écrites</u>		
Culture générale et expression	3	4h
Communication en langue vivante étrangère 1	1,5	2h
Culture économique, juridique et managériale	3	4h
Gestion opérationnelle	3	3h
<u>Epreuves orales</u>		
Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF
Management de l'équipe commerciale	3	CCF
Communication en langue vivante étrangère 1	1,5	CCF
Communication en langue vivante étrangère 2 (épreuve facultative)	1	20 mn
Parcours de professionnalisation à l'étranger (épreuve facultative)	1	20 mn
Entrepreneuriat (épreuve facultative)	1	20 mn

CCF : Contrôle en Cours de Formation



DOSSIER DE CANDIDATURE

✓ S'inscrire sur Internet : www.parcoursup.fr



Lycée Henri MATISSE
49 Avenue du Comminges

BP 60083

31270 CUGNAUX

Tél. : 05.61.72.75.40 Fax : 05.82.74.08.80

Email : 0312290w@ac-toulouse.fr

ENT : <http://henri-matisse.entmip.fr>

A 15 minutes du centre ville de Toulouse Ligne de bus 58