

## BTS Management Commercial Opérationnel



Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) forme des techniciens commerciaux capables de prendre des responsabilités de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, univers, rayon...).

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.

### **Pourquoi un BTS ?**

#### **Une formation courte et professionnalisée**

Le brevet de technicien supérieur se prépare en deux ans. Ce diplôme est reconnu par la profession et permet donc aux étudiants d'entrer très tôt dans la vie active. Les stages en entreprises et les actions professionnelles « sur le terrain » préparent les étudiants aux réalités du métier. Il est possible de poursuivre des études post-BTS à l'université (licence professionnelle, IUP...), ou à des écoles supérieures de commerce.

### **Débouchés**

En fonction de l'expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités :

**Niveau assistant** : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.

**Niveau responsable** : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, 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.



## PROFIL ET QUALITÉS

Savoir manager une équipe commerciale. Être capable de gérer une unité commerciale. Pouvoir piloter des projets d'action commerciale ou de management. Maîtriser la relation avec la clientèle (vendre, assurer la qualité de service, développer et fidéliser la clientèle).

Gérer l'offre de produits et services (élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle) Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.



### Contenu de la formation

Modules de formation	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> 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
<b>Total</b>	<b>28 h</b>	<b>28 h</b>
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2 h	2 h
Entrepreneuriat	2 h	2 h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 h	2 h
<b>Stage en unité commerciale de 14 à 16 semaines</b>		



### Régime

Les élèves des sections de techniciens supérieurs bénéficient du statut d'étudiant, une carte leur est délivrée par le lycée. Les étudiants ont accès aux restaurants universitaires ; ils peuvent aussi être demi-pensionnaires (repas de midi) au restaurant scolaire du lycée.

### Conditions d'admission

La commission d'admission étudie les dossiers de candidature en tenant compte des informations fournies, notamment des résultats scolaires de première et de terminale. Les candidats sont classés par ordre de mérite.

Détails de la procédure : consulter le portail unique [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

### Inscription

De janvier à fin mars\*, les candidats s'enregistrent sur le portail unique [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Les dossiers d'inscription sont désormais dématérialisés.

\*Les dates précises sont indiquées sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

*Les informations présentées dans cette fiche sont fournies à titre indicatif et sont susceptibles d'évolution. Seuls les textes officiels publiés par les Ministères de l'éducation nationale et de l'Enseignement supérieur et de la recherche sont opposables.*