

LE BTS MCO
Management Commercial Opérationnel

Le brevet technicien supérieur "MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL" se prépare en 2 ans après la classe de terminale.

POUR QUELS METIERS ?

Le titulaire du BTS MCO (management commercial opérationnel) peut occuper un poste de commercial, conseiller commercial en assurances, chargé de clientèle, chargé de service client, vendeur conseil, vendeur-conseiller e-commerce, merchandiser, manager d'unité commerciale de proximité... Avec de l'expérience, il est possible de devenir chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de magasin...

QUEL RÔLE ?

Le BTS MCO (management commercial opérationnel) prépare les futurs diplômés à prendre en charge la relation client dans sa globalité (prospection, vente et fidélisation) ainsi qu'à assurer l'animation et la dynamisation de l'offre de produits et/ou services en l'adaptant en fonction de l'évolution du marché.

AVEC QUELLES QUALITES ?

Aimer communiquer, avoir le sens du contact

- Travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie et de réactivité
- Prendre des initiatives
- Être disponible

QUELLES MATIÈRES ?

<u>Matières enseignées</u>	<u>Coefficient</u>	<u>Notée sur :</u>
E1 : Culture générale et expression	3	60 pts
E2 : Langue vivante étrangère	3	60 pts
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	60 pts
E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation et dynamisation de l'offre commerciale	6	120 pts
E5 : Gestion opérationnelle	3	60 pts
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	60 pts

Matières facultatives

Gestion de projets

Langue vivante étrangère 2

Les épreuves facultatives vous permettent d'**ajouter des points au total obtenu** avec les épreuves obligatoires. Seuls les points en dessus de la moyenne comptent. Une note inférieure à la moyenne dans ces épreuves n'est donc pas pénalisante.

ET LES STAGES ?

La première année est composée de 7 semaines de stage qui permettent d'acquérir des connaissances et des compétences solides. La deuxième année se déroule en alternance, ce mode de formation vous permettra de préparer votre BTS en appliquant directement sur le terrain les connaissances que vous aurez acquises.

ET APRES ?

La formation apporte les compétences nécessaires pour prendre en charge la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management d'une 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.