

BTS

**Management Commercial
Opérationnel**

Lycée Albert Camus
POST-BAC

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

Le métier

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de l'intégralité ou d'une partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand ...).

Les missions

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.

Les caractéristiques de la formation

- 68% du temps d'enseignement consacré à l'enseignement professionnel.
- Double compétence : managériale, commerciale.
- Activités professionnelles traitées sur outil informatique.
- Anglais langue vivante vivement conseillée en LV1 (obligatoire au lycée Albert Camus)
- Dédouplements pour un enseignement à effectif réduit
- Maîtrise de l'environnement économique, juridique, social et concurrentiel de l'entreprise

Les périodes de formation en entreprise

14 à 16 semaines de stage, réparties sur les deux années de formation. Les stages sont effectués de préférence auprès de la même entreprise partenaire pendant l'ensemble de la formation. Ils peuvent se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.

Les débouchés professionnels

Le titulaire du BTS MCO est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.

Exemples de métiers

Dès l'obtention du BTS :

Conseiller de vente et de services
Vendeur / conseil
Vendeur / conseiller e-commerce
Chargé de clientèle
Chargé du service client
Marchandiseur de proximité
Manager adjoint
Second de rayon
Manager d'une unité commerciale

Avec expérience :

Chef des ventes
Chef de rayon
Responsable e-commerce
Responsable de drive
Responsable adjoint
Manager d'une unité commerciale

Disciplines enseignées et horaires hebdomadaires

Enseignements	1 ^{ere} année	2 ^{eme} année
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante 1	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Gestion opérationnelle	4h	4h

Enseignements facultatifs

Langue vivante 2	2h	2h
Entrepreneuriat	2h	2h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2h	2h

Poursuites d'étude

Après le BTS MCO, il est possible d'entrer directement dans la vie active ou de poursuivre des études en :

. Licences professionnelles :

Assurance, banque, finance spécialité chargé de clientèle, commerce spécialité distribution, management et gestion de rayon, commerce spécialité management et gestion commerciale ...

. Licence puis Master :

Licence générale en Sciences de gestion, en Sciences économiques, AES (licence d'Administration Économique et Sociale), Sciences du management ...

. École de commerce

Admission parallèle en première année d'école de commerce sur concours commun à plusieurs écoles (passerelle 1) ou en deuxième année en intégrant la CPGE ATS (Adaptation aux Techniciens Supérieurs) économie-gestion du lycée Jules Guesde, en partenariat avec L'UM3. (concours Passerelle 2 ou Tremplin

