

B.T.S. Management Commercial Opérationnel (MCO)



6, rue de l'Orme de Sours
28600 Luisant

Janvier 2020

☎ 02 37 88 21 21

lycee-silvia-monfort.fr

L'admission en STS MCO via la plateforme **parcoursup** Entrez dans l'enseignement supérieur

Les critères de sélection :

- Projet de formation du candidat : Cohérence / Qualité rédactionnelle / Personnalisation
- Avis formulé sur la fiche avenir concernant la « Capacité à réussir »
- Résultats globaux / Positionnement classe
- Comportement, assiduité

Pour plus d'informations, consulter la fiche disponible sur la plateforme Parcoursup.

Le profil du candidat :

- Polyvalence et autonomie dans un contexte d'activités commerciales digitalisées
- Compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Savoirs-être professionnels : assiduité, ponctualité, écoute, implication, travail en équipe
- Appétence pour les outils numériques

Horaires et enseignements

Unités de formation	Horaires 1 ^{ère} année	Horaires 2 ^{ème} année	Type d'épreuve	Coef.
Développement de la relation client et vente conseil	6	5	CCF	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5	6	CCF	3
Gestion opérationnelle	4	4	Ponctuelle écrite (3H)	3
Management de l'équipe commerciale	4	4	CCF	3
Culture Economique Juridique et Managériale	4	4	Ponctuelle écrite (4H)	3
Culture générale et expression	2	2	Ponctuelle écrite (4H)	3
Langue Vivante : Anglais	3	3	Ponctuelle écrite (2H)	1,5
			Ponctuelle orale (20 mn)	1,5
OPTION : Entrepreneuriat	2	2	Ponctuelle orale (20 mn)	1

Stages

Obligatoires, ils ont lieu dans une ou deux unité(s) commerciale(s) proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (ex : hypermarché, grande surface spécialisée, banque...).

En première année :

8 semaines
(réparties en 3 périodes)

En deuxième année :

6 semaines
(réparties en 3 périodes)

Objectifs :

- Acquérir et/ou approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.
- Utiliser régulièrement des outils et des données numériques de l'unité commerciale.
- Elaborer des dossiers, supports aux épreuves professionnelles.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge

Le management de l'équipe commerciale

L'animation et la dynamisation de l'offre



La gestion opérationnelle de l'unité commerciale

La relation client dans sa globalité

Poursuites d'études

BTS MCO

Licence professionnelle,
Bachelor

Bac +3

Ecole interne aux
entreprises

Grande distribution,
assurance

Université

Licence, Master

Master
professionnel

Bac +5

Débouchés

