

BTS MCO
MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

### OBJECTIF DU BTS MCO

Le BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de préparer les étudiants à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique ou virtuelle.

#### LE BTS MCO



- Adapter en temps réel aux nouveaux comportements d'achat et aux évolutions technologiques.
- o Intégrer le numérique et la démarche omnicanale dans l'accompagnement du client.
- Exploiter les applications logicielles métiers (dont e-commerce) et les réseaux sociaux.

### LES MÉTIERS CIBLÉS

#### **GRANDE DISTRIBUTION**

Vendeur Assistant manager de rayon Manager de rayon Responsable e-commerce Responsable drive Marchandiseur

#### **BANQUE, ASSURANCE**

Chargé d'accueil/Conseiller financier Chargé de clientèle







#### **COMMERCE ET SERVICES**

Vendeur/Responsable de point de vente Manageur d'une unité commerciale

#### DESIREUX D'INTEGRER CETTE FORMATION ?

Vous devez présenter plusieurs qualités :

- ✓ Dynamisme et motivation régulière
- ✓ Aptitudes au management et sens des responsabilités
- ✓ Goût des contacts humains
- **✓** Aptitudes commerciales
- ✓ Esprit curieux et une envie de découverte
- ✓ Rigueur dans le travail et dans l'organisation
- ✓ Autonomie

√ 35 places par promotion + 2 alternants avec



- Tous baccalauréats
- ✓ Critères de recrutement :
  - ✓ Notes Attitude-Profil
  - Avis du conseil de classe sur la poursuite d'études

#### LA FORMATION SUR LETERRAIN



Stage en unité commerciale jusqu'à 16 semaines sur les 2 années



### LES STAGES

## DEROULEMENT DE LA PREMIERE ANNEE

Sept.2021

Dec.2021

Stage de 2 semaines

Fev. 2022

Stage de 2 semaines

Juin 2022

Stage de 4 semaines

Jusqu'à 8 demi-journées de TD externalisés

### LES STAGES

## DEROULEMENT DE LA DEUXIEME ANNEE

Sept.2022

Nov Dec.2022

Janv. 2023

Mai 2023

Stage de 4 semaines

Stage de 3 semaines

Jusqu'à 8 demi-journées de TD externalisés

## LES ENTREPRISES PARTENAIRES GRANDE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

























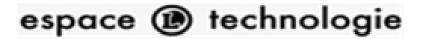
# LES ENTREPRISES PARTENAIRES GRANDE DISTRIBUTION SPECIALISEE



Mr. Bricolage











# LES ENTREPRISES PARTENAIRES GRANDE DISTRIBUTION SPECIALISEE







house of 2 to 1/10 to



















## LES ENTREPRISES PARTENAIRES COMMERCE ET SERVICES













Jennyfer











enlare

2 4

4

itee. A

# LES ENTREPRISES PARTENAIRES COMMERCE ET SERVICES



















# LES ENTREPRISES PARTENAIRES COMMERCE ET SERVICES















# LES ENTREPRISES PARTENAIRES BANQUES ET ASSURANCES





























#### LES OPTIONS

Langue vivante 2 (Espagnol)

Parcours de professionnalisation à l'étranger

**Entrepreneuriat** 

Engagement étudiant

#### **OPTION: ENTREPRENEURIAT**



La naissance de l'idée

Projet de création d'une unité commerciale physique ou virtuelle



Le diagnostic



Le choix du positionnement



Le modèle économique (Le business model)



Le plan d'affaires (Le business plan)

Enseignements professionnels	Première année	Deuxième année	
Développement de la relation client et vente conseil	2 h + (4 h)	2 h + (3 h)	
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3 h + (2 h)	3 h + (3 h)	
Gestion opérationnelle	2 h + (2 h)	2 h + (2 h)	
Management de l'équipe commerciale	2 h + (2 h)	2 h + (2 h)	
Entrepreneuriat (option)	2 heures		
Parcours de professionnalisation à l'étranger (option)	1 à 2 heures		

	Première année	Deuxième année
Enseignements transversaux		
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Enseignements généraux		
Culture générale et expression	1 h + (1h)	1 h + (1h)
LV1	1 h + (2h)	1 h + (2h)
LV2 (Option espagnol)	2 h	2 h

Epreuves	Coefficients	
Développement de la relation client et vente conseil	E 41 CCF	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	E 42 CCF	3
Gestion opérationnelle	E 5	3
Management de l'équipe commerciale	E 6 CCF	3
Parcours de professionnalisation à l'étranger (option)	EF 2	Coeff 1 : Points au dessus de la moyenne
Entrepreneuriat (option)	EF3	Coeff 1 : Points au dessus de la moyenne

	Coefficients	
Enseignements transversaux		
Culture économique, juridique et managériale	<b>E</b> 3	3
Enseignements généraux		
Culture générale et expression	E 1	3
LV1	E 2	3
LV2 (Option espagnol)	EF 1	Coeff 1 : Points au dessus de la moyenne

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences professionnelles : Banques, Ressources Humaines, Marketing, Commerce-Distribution, Management des Relations Commerciales, Logistique, Communication...
- Licences en formations par alternance proposées par des entreprises
- Écoles de commerce, de gestion...(ex : Ecole Universitaire de Management à Clermont-Fd)

Auvergne

