

Le lycée

- 1400 élèves et étudiants de la 3^{ème} à BAC + 5
- Formations sous **statut scolaire, par apprentissage ou en formation continue**
- Programme ERASMUS + et Charte ERASMUS-enseignement supérieur
- Section football filles et garçons sur les filières générales, technologiques et professionnelles (Commerce)
- Label E3D (établissement en démarche de développement durable)
- Internat d'excellence
- Clubs théâtre, musique et chinois
- Brevet d'Initiation Aéronautique (B.I.A.)



YouTube



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
LYCÉE
JEAN MONNET

LYCÉE JEAN MONNET
MOULINS-YZEURE

Enseignement général et technologique
Enseignement professionnel
Enseignement supérieur

39 place Jules Ferry – BP 5
03401 Yzeure CEDEX
T. 04 70 46 93 01
Email : monnet-yzeure@ac-clermont.fr
www.lycee-jeanmonnet-yzeure.fr

conception : c-toucom.com • 01/2019 • photo couverture : E. Dubost



BTS

Management Commercial Opérationnel

// **RELATION CLIENT VENTE ANIMATION**
// **MANAGEMENT GESTION**
// **DIGITALISATION**
// **ENTREPRENEURIAT**
// **LANGUES ETRANGERES (parcours possible à l'étranger)**

5 Pôles de
compétences

- / Sciences
- / Economie gestion
- / Design et métiers d'art
- / Industrie
- / École hôtelière

> Un partenariat avec les entreprises de la distribution
des banques, assurances, commerces et services
> Poursuite d'étude en licence

/// **LYCÉE JEAN MONNET • Moulins-Yzeure**

Enseignement général et technologique
Enseignement professionnel
Enseignement supérieur

OBJECTIFS

Au contact direct d'une clientèle physique ou virtuelle, le titulaire du BTS MCO mène des actions commerciales pour l'attirer, l'accueillir, lui vendre des produits et services répondant à ses attentes et la fidéliser.

Il veille à adapter en permanence son offre commerciale en fonction de l'évolution du marché, des méthodes de vente et de ses concurrents.

Il assure la gestion des ressources humaines de son unité commerciale : recrutement, formation, coaching...

Le titulaire d'un BTS MCO est capable de s'exprimer parfaitement, à l'écrit comme à l'oral. Il maîtrise les technologies de l'information, a une bonne culture générale et des connaissances en marketing, économie, droit et en management.

DÉBOUCHÉS

- **Grande distribution**
 - Conseiller de vente
 - Assistant chef de rayon
 - Manager de rayon
 - Marchandiseur
- **Banques, assurances, immobilier**
 - Chargé d'accueil
 - Conseiller financier
 - Chargé de clientèle
- **Commerces et services**
 - Conseiller de vente
 - Conseiller e-commerce
 - Responsable point de vente



Notre priorité : Vous offrir l'opportunité de bénéficier d'une insertion en milieu professionnel tout au long de votre formation, et vous permettre une construction concrète de votre projet professionnel grâce à un suivi personnalisé.



CONDITIONS D'ENTRÉE

Après un Baccalauréat Général, Technologique (STMG, STI2D, STAV...), Professionnel (Métiers du Commerce et de la Vente, Métiers de l'Accueil, AGORA, Esthétique, Optique...)

ou une réorientation d'étudiants en post bac.

👉 **Procédure PARCOURSUP**

TEMPS DE FORMATION EN ENTREPRISE

16 semaines réparties sur les 2 années d'études ou en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Licence professionnelle ou bachelor en 1 an** (Commerce, Banque Assurance, Métiers de l'immobilier, Métiers de la GRH...)
- **Licence puis master en 2 ans**
- **Universités, ESC, IFAG...**

Année de formation	1	2
Stage en Entreprise	8 semaines	8 semaines
Enseignements professionnels	19 h	19 h
Développement de la relation client et vente conseil	2+(4)	2+(3)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3+(2)	3+(3)
Gestion opérationnelle	2+(2)	2+(2)
Management de l'équipe commerciale	2+(2)	2+(2)
Enseignements transversaux	4 h	4 h
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Enseignements Généraux	5 h	5 h
Culture générale et expression	1+(1)	1+(1)
LV1	1+(2)	1+(2)
Enseignements optionnels		
LV2	2	2
Entrepreneuriat	2	2
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2	2
Total Général	28 + 6 h	28 + 6 h