



# **JOURNAL**

## **DE L'ORIENTATION**

Tout ce qu'il faut savoir sur :  
**BTS MCO**

Lycée Professionnel et Technologique Blanche de Castille - Fontainebleau  
Enseignement Supérieur

Tél : 01 64 22 30 07 - [www.bdcfontainebleau.com](http://www.bdcfontainebleau.com)

Banque d'images:  freepik

Source information: [onisep.fr](http://onisep.fr)

# BTS MCO

Management Commercial Opérationnel



## PROFILS

Le BTS MCO est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat (bac STMG, bac pro commerce ou vente, bac général), accès sur Parcoursup, entretien.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management Commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique et/virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.
- 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.

## IMMERSION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Il a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et / ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelles de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

**La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines.**

### NATURE DU DIPLÔME

Diplôme national ou diplôme d'État

### TEMPS DE FORMATION EN ENTREPRISE

16 semaines

### DURÉE DE LA FORMATION

2 ans

### NIVEAU TERMINAL D'ÉTUDES

BAC + 2

## QUALITÉS REQUISES

- Avoir une bonne aisance en communication orale et écrite.
- Avoir l'esprit d'équipe et aimer travailler à plusieurs sur différents projets.
- Avoir un goût prononcé pour l'échange.
- Avoir un esprit d'initiative poussé et ne pas avoir peur de relever des challenges.
- Aimer se surpasser et dépasser ses limites.
- Aimer le relationnel et savoir aborder les gens.
- Faire preuve d'une grande écoute et avoir abordé les gens.
- Faire preuve d'une grande écoute et savoir cibler les besoins.
- Avoir un fort esprit de persuasion.
- Savoir maîtriser les nouvelles technologies comme les logiciels informatiques, le e-commerce ou encore le *cloud computing*.
- Être organisé et rigoureux dans toutes les tâches à réaliser.
- Avoir un bon sens des responsabilités et savoir motiver des équipes.
- Être sociable.
- Savoir s'adapter à différentes situations.
- Savoir gérer le stress.
- Être à l'aise avec les chiffres.
- Avoir un bon esprit d'analyse.
- Savoir tenir compte de certaines contraintes.
- Être dynamique et aimer se fixer des objectifs.

# Examen - BTS



## NATURE DES ÉPREUVES

### ÉPREUVES

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante Étrangère
- Culture économique, juridique et Managériale
- Développement de la relation client Et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre Commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### COEF.

3

3

3

3

3

3

3

### NATURE

Ponctuelle Écrite

Ponctuelle écrite et CCF

Ponctuelle Écrite

CCF

CCF

Ponctuelle Écrite

CCF

# POURSUITE D'ÉTUDES



- **Licence professionnelle** du domaine commercial : grande distribution, marketing, management, technologies de l'information ...
- **Licence LMD** (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- **Licence générale**
- **Bachelor** dans une école privée (vente, webmarketing, commerce électronique, commerce international, gestion des ressources humaines, ...)
- **École supérieure de commerce ou de gestion**
  
- L'insertion professionnelle est possible dès l'obtention du BTS

## ET APRÈS ?



## EMPLOIS CONCERNÉS

- Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qu'il emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui, il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.
- **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, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité.
- **Avec expérience :** chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce ; responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale.



# Journée Portes Ouvertes 19 Mars 2022

