



HORAIRES

Modules de formation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
	Nombre d'heures de cours	
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Développement de la relation client et vente conseil	6	6
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5	5
Gestion opérationnelle	4	4
Management de l'équipe commerciale	4	4
Total	28	28
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2	2
Entrepreneuriat	2	2
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2	2

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Management commercial opérationnel			Voie scolaire	
Epreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère	U2	3		
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	Ponctuelle écrite	2 h
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	20 min
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4h
E4 DRCVS et ADOC	U4	6		
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	CCF	
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	CCF	
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle écrite	3h
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	CCF	
EF1 Communication en Langue vivante **	UF1		Ponctuelle Orale	20 mn
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle Orale	20 mn
EF3 Entrepreneuriat	UF3		Ponctuelle Orale	20 mn

Conditions d'admission

Tous les candidats scolarisés en Terminale ou déjà titulaires d'un baccalauréat déposent leur candidature de janvier à mars sur un portail unique :

www.admission-postbac.fr.

Attention au calendrier très précis d'inscription, l'effectif est volontairement limité à 24 places.

Informations complémentaires

- ♦ Un lycée à taille humaine, équipé de matériel renouvelé régulièrement.
- ♦ Un enseignement gratuit.
- ♦ La location des manuels scolaires.
- ♦ Un statut d'étudiant : Sécurité Sociale obligatoire, pas de cotisation pour les boursiers.
- ♦ Possibilité d'hébergement à l'internat du Lycée sous réserve de places.
- ♦ Digoin, une ville de taille moyenne aux loyers modérés.



BTS MCO

En initial et en alternance



Management Commercial Opérationnel



Une formation professionnelle pluridisciplinaire en commerce, gestion et management.

Rôles & débouchés

Le titulaire d'un BTS MCO endosse les fonctions de manager pour :

- Accueillir et fidéliser la clientèle
- Gérer l'offre de l'entreprise : commandes, mise en place des produits, animation commerciale, ...
- Gérer l'équipe : recruter, animer et motiver les collaborateurs

Les technologies de l'information et de la communication (logiciel de dépouillement d'enquête, création de site internet, logiciels de bureautique, ...) font partie intégrante de la formation.

La dimension managériale permet aux titulaires d'un BTS MCO de prétendre à des emplois d'encadrement ce qui les distingue des baccalauréats professionnels.

Des métiers flexibles pour les besoins de l'entreprise

Les entreprises de distribution alimentaire ou spécialisée, et les prestataires de services (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) recrutent des commerciaux qui ont suivi cette formation.

Le secteur du commerce offre en effet de nombreuses opportunités aux appellations très diverses : chargé de clientèle, conseiller commercial, télévendeur, responsable de service après-vente, chargé d'études de marché, chef de

rayon, directeur-adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de l'administration commerciale, etc.

Compétences à acquérir

- ◆ Sens du commerce et de la communication
- ◆ Maîtrise des technologies de l'information et de la communication (TIC)
- ◆ Sens de l'organisation et des responsabilités
- ◆ Bonne culture générale
- ◆ Maîtrise de l'anglais
- ◆ Une culture économique, juridique et managériale



Informations complémentaires

Les étudiants du BTS Management commercial opérationnel peuvent entrer directement dans la vie active avec ce diplôme.

La poursuite d'études est également possible en licences professionnelles. Elles recrutent sur dossier directement après le BTS et demandent un bon niveau scolaire et des capacités de travail.

Exemples : licence banque, e-commerce, métiers de l'immobilier, grande distribution, ...

Activités professionnelles

Les stages sont obligatoires et permettent à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

En formation initiale :

L'étudiant se rend régulièrement en entreprise avec :

Des journées de missions professionnelles

Un stage dans une même entreprise

Une durée totale de 12 à 14 semaines réparties sur les 2 années.

En apprentissage :

L'étudiant se rend 2 jours en entreprise et 3 jours au centre chaque semaines.

Il est également salarié de l'entreprise

Il cumule 5 semaines de congés réparties sur les vacances scolaires.

Les stages peuvent s'effectuer dans :

- ◆ Des entreprises de grande distribution alimentaire ou spécialisée (bricolage, sport, ameublement, prêt à porter, parfumerie, ...)
- ◆ Des prestataires de services : banques, assurances, immobilier
- ◆ Des concessions automobiles
- ◆ Les services commerciaux des entreprises industrielles
- ◆ Les entreprises du e-Commerce