



**BAC +2**  
**BTS**

## **BTS Management Commercial Opérationnel**

Formation initiale sous contrat - Diplôme d'Etat

### **Objectif de la formation**

#### **Une formation professionnalisante**

Le BTS MCO a pour but de prendre en charge l'animation et la dynamisation de l'organisation des produits/services pour une unité commerciale, en assurant la gestion opérationnelle ainsi que le management d'une équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre une politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

#### **Perspectives d'emploi et de carrière**

Le titulaire du BTS MCO a pour objectif de prendre en responsabilité tout ou partie d'une unité commerciale dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés ; des unités commerciales d'entreprises ; des entreprises de commerce électronique ou digital ; des entreprises de prestation de services mais également des associations de distribution de produits et/ou de services.

**Les métiers qui s'offrent aux titulaires d'un BTS M.C.O. sont très diversifiés :**

Manager d'une unité commerciale de proximité  
Manager adjoint  
Conseiller de vente et de services  
Vendeur-conseiller e-commerce  
Chargé de clientèle  
Chargé du service client  
Marchandiseur  
Second de rayon

#### **Processus d'admission**

Sélection sur dossier de candidature et entretien de motivation.

Pour tous les candidats : saisie du vœu sur Parcousup.

Rappel : Inscription définitive à la formation soumise à l'obtention d'un BAC ou équivalent.

#### **Rythme de formation**

La formation est dispensée par le pôle supérieur.

Les étudiants bénéficient de l'ensemble des vacances scolaires et suivent 14 semaines de stage réparties sur les deux années.

#### **Les avantages en formation initiale sous contrat :**

- ◇ Possibilité de bourse d'état
- ◇ statut d'étudiant
- ◇ accompagnement individualisé

#### **Poursuite d'études**

A l'issue du BTS vous avez la possibilité de continuer votre formations et de vous spécialiser en suivant un cursus :

- **Licences** en Commerce, Droit, Ressources Humaines , Information-Communication ou Marketing,...
- **Titres RNCP** toute spécialité
- **Concours passerelles** ou tremplins des écoles de commerce

# BTS Management Commercial Opérationnel

Formation initiale sous contrat - Diplôme d'Etat

BAC + 2



## Programme de la formation

Le BTS Management Commercial Opérationnel est conçu autour de pôles de compétences :

### Développement de la relation client et vente conseil

- ◇ Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
- ◇ Vente conseil
- ◇ Suivi de la relation client
- ◇ Suivi de la qualité de services
- ◇ Fidélisation de la clientèle
- ◇ Développement de clientèle

### Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- ◇ Elaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- ◇ Agencement de l'espace commercial
- ◇ Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- ◇ Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- ◇ Organisation de promotions et d'animations commerciales
- ◇ Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale
- ◇ Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale
- ◇ Analyse et suivi de l'action

### Gestion opérationnelle

- ◇ Fixation des objectifs commerciaux
- ◇ Gestion des approvisionnements et suivi des achats
- ◇ Gestion des stocks
- ◇ Suivi des règlements
- ◇ Elaboration des budgets
- ◇ Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- ◇ Participation aux décisions d'investissement
- ◇ Analyse des performances
- ◇ Mise en œuvre du reporting

### Management de l'équipe commerciale

- ◇ Evaluation des besoins en personnel
- ◇ Répartition des tâches
- ◇ Réalisation de plannings
- ◇ Organisation du travail
- ◇ Recrutement et intégration

### Culture Economique Juridique et Managériale

L'enseignement de la culture économique juridique et managériale vis à permettre au titulaire d'un BTS de disposer d'une culture nécessaire à la compréhension des enjeux et des défis dans ces domaines. Six thèmes sont étudiés et associés à l'un des champs disciplinaires.

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations du travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

### Anglais

L'anglais représente une matière importante en vue de compléter le profil professionnel. L'objectif est de comprendre l'anglais commercial du quotidien, pouvoir participer à des négociations avec des interlocuteurs étrangers, ou être un acteur clé lors de l'implantation d'une unité commerciale dans un autre pays.

### Culture générale et expression

La culture générale est développée par la lecture de tout type de textes et de documents (presse, essais, œuvres littéraires, documents iconographiques, films) en relation avec les questions d'actualité rencontrées dans les médias, les productions artistiques, les lieux de débat.

## Règlement d'examen

| Epreuves                                             | Coef. | Nature | Durée |
|------------------------------------------------------|-------|--------|-------|
| Culture générale et expression                       | 3     | Ecrite | 4h    |
| Compréhension et expression écrite en anglais        | 1,5   | Ecrite | 2h    |
| Compréhension et expression orale en anglais         | 1,5   | Orale  | 20min |
| Culture économique, juridique et managériale         | 3     | Ecrite | 4h    |
| Développement de la relation client et vente conseil | 3     | Orale  | CCF   |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale     | 3     | Orale  | CCF   |
| Gestion opérationnelle                               | 3     | Ecrite | 3h    |
| Management de l'équipe commerciale                   | 3     | Orale  | CCF   |

**Pôle Supérieur Saint Jean**

76 avenue Georges Borel - 13300 SALON DE PROVENCE

04 90 53 20 51