

BTS Management Commercial Opérationnel

LE MÉTIER

Très populaire chez les jeunes qui souhaitent étudier le commerce, la gestion et le management, le BTS MCO prépare les étudiants aux métiers de managers, de responsables et de chefs d'équipe dans les secteurs de la vente et du commerce. Un large panel de métiers s'offre à eux après un BTS MCO. Les titulaires auront l'opportunité de travailler en :

- Unité commerciale (magasins, supermarchés, hypermarchés, agences commerciales, etc.).
- Entreprise de prestations de service (banques, assurances, immobilier, etc.)
- Entreprise de commerce électronique
- Dans les associations à but lucratif visant à la distribution de produits/services, etc.

Après quelques années d'expérience dans le domaine de la vente, du commerce et du management, vous pourrez prétendre à des postes de responsables ou de manager au sein des différentes entreprises, commerces ou associations.

QUALITÉS REQUISES

Lors du recrutement des candidats en BTS MCO, les responsables de formation et professeurs ne basent pas seulement leurs décisions sur les compétences : la personnalité joue également beaucoup. Ces derniers rechercheront notamment des étudiants dont les qualités sont les suivantes : sens du relationnel, esprit d'équipe, l'organisation, le dynamisme, la ténacité, l'initiative, la confiance en soi, le sens de la négociation, de la disponibilité et une certaine autonomie.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Très populaire chez les jeunes qui souhaitent étudier le commerce, la gestion et le management, le BTS MCO prépare ses étudiants aux métiers de managers, de responsables et de chefs d'équipe dans les secteurs de la vente et du commerce.

Anciennement connue sous le nom de BTS MUC (Management des Unités Commerciales), cette formation est accessible juste après le bac et permet de décrocher 120 crédits ECTS au bout de deux ans au sein du lycée Diadème.

Durant votre cursus en BTS MCO, vous pourrez acquérir les compétences essentielles suivantes :

- le développement et la gestion de la relation client ;
- l'assurance de la vente-conseil ;
- l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale ;
- l'assurance de la gestion opérationnelle ;
- le management d'une équipe commerciale.

Les étudiants devront effectuer un stage sur leur cursus BTS de 14 à 16 semaines

POURSUITE D'ÉTUDES

Après un BTS MCO, vous pouvez vous orienter vers un bac+3 pour compléter votre formation. Il est notamment possible de viser des cursus tels que les licences professionnels ou une L3 Commerce ou de négociation ou de Gestion ou de Management

La répartition horaire en première et terminale

ENSEIGNEMENTS	HORAIRE 1 ^{re} ANNÉE		HORAIRE 2 ^e ANNÉE	
	Par semaine	Par année	Par semaine	Par année
Culture générale et expression	2 h	60 h	2 h	60 h
Langue vivante étrangère	3 h	90 h	3 h	90 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	120 h	4 h	120 h
Développement de la relation client et vente conseil	6 h	180 h	5 h	150 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h	150 h	6 h	180 h
Gestion opérationnelle	4 h	120 h	4 h	120 h
Management de l'équipe commerciale	4 h	120 h	4 h	120 h
Enseignement facultatif : Langue vivante étrangère 2	2 h	60 h	2 h	60 h
Enseignement facultatif : Entrepreneuriat	2 h	60 h	2 h	60 h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 h	60 h	2 h	60 h

INSCRIPTION :

Suivant la procédure Parcoursup, étapes à suivre :

- 1 - Inscription sur Parcoursup.fr (suivant le calendrier mis en place)
- 2 - Amener le dossier complet au secrétariat avant la date figurant sur le site du lycée : <https://lycee2pirae.com/>

Renseignements :

DDFPT : Karim LAMOURI
ddf3@lycpira.formation.pf

Responsable technique de la formation :

Thérèse FOULAUX
Mail : tfoulaux@gmail.com