

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Réforme au 1er septembre 2019 - Remplace le BTS MUC

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de l'intégralité ou d'une partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand ...).

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.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Caractéristiques

- 68% du temps d'enseignement consacré à l'enseignement professionnel.
- Double compétence : managériale, commerciale.
- Activités professionnelles traitées sur outil informatique.
- Anglais langue vivante vivement conseillée en LV1.
- Dédouplements pour un enseignement à effectif réduit
- Maîtrise de l'environnement économique, juridique, social et concurrentiel de l'entreprise

Périodes de formation en entreprise

14 à 16 semaines de stage, réparties sur les deux années de formation.

Les stages sont effectués de préférence auprès de la même entreprise partenaire pendant l'ensemble de la formation. Ils peuvent se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.

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
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

Disciplines enseignées et horaires

	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Langue vivante 1	3h	3h
Culture générale et expression	2h	2h
Culture économique juridique et managériale	4h	4h
ENSEIGNEMENTS FACULTATIFS :		
<i>Langue vivante 2</i>	2h	2h
<i>Entrepreneuriat</i>	2h	2h
<i>Parcours de professionnalisation à l'étranger</i>	2h	2h

Avec expérience :

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manageur d'une unité commerciale

Poursuites d'études

Après le BTS MCO, il est possible d'entrer directement dans la vie active ou de poursuivre des études en :

- **Licences professionnelles** : Assurance, banque, finance spécialité chargé de clientèle, commerce spécialité distribution, management et gestion de rayon, commerce spécialité management et gestion commerciale ...
- **Licence puis Master** : Licence générale en Sciences de gestion, en Sciences économiques, AES (licence d'Administration Économique et Sociale), Sciences du management ...
- **École de commerce** : Admission parallèle en première année d'école de commerce sur concours commun à plusieurs écoles (passerelle 1) ou en deuxième année en intégrant la CPGE ATS (Adaptation aux Techniciens Supérieurs) économie-gestion du lycée Jules Guesde, en partenariat avec L'UM3

Disciplines enseignées

STRUCTURÉS EN BLOCS DE COMPÉTENCES

4 DOMAINES D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME

Participer à la gestion des risques de la PME

Gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME

Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

Expression et culture en langues vivantes étrangères

CEJM : Culture économique, juridique et managériale

ATELIERS DE PROFESSIONNALISATION ET DE CEJM APPLIQUÉE

Périodes de formation en entreprise

1^{ÈRE} / 2^{ÈME}
ANNÉE

12 semaines
sur les deux
ans