



PÔLE COMMERCE BANQUE NOTARIAT

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

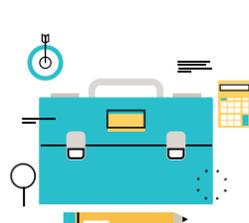
► EN ALTERNANCE OU EN INITIAL



96%
DE RÉUSSITE
SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES
(BTS MUC)

CE BTS RÉPOND AUX BESOINS DE LA PROFESSION : ÉMERGENCE DE NOUVEAUX CONSOMMATEURS, DÉVELOPPEMENT DES SERVICES, GÉNÉRALISATION DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION.

Des moyens pédagogiques au service de votre réussite. Une étroite collaboration avec de nombreux partenaires. Un suivi personnalisé.



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 (magasin, supermarché, hypermarché, GSS, société de services, site marchand...).

Il 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 oeuvre 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.

Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

LES +

Un diplôme adapté aux exigences du marché.
Un passeport pour l'emploi.

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'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.

+ de renseignements :
Tél . 03 81 47 42 27 | postbac@notredamesaintjean.com

UNE FORMATION > UN MÉTIER

En début de carrière : 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...

Puis évolution vers : 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...

POUR QUI ?

Titulaires d'un baccalauréat technologique, professionnel ou général.

PROFIL

Grande capacité à communiquer et à négocier, sens de l'organisation et des responsabilités, aptitude au travail en équipe, rigueur et autonomie.

PERSPECTIVES

Évolution de carrière dans une unité commerciale, poursuite d'études en licence professionnelle.

2 QUESTIONS

à Nadine JOLY et Marie-Jo SCHROTER,
responsables pédagogiques

Quels sont les objectifs de ce BTS ?

Il s'agit de former les jeunes aux techniques de management d'une unité commerciale, à la gestion des relations clients, au marketing et à la vente. Cette formation permet d'accéder à des postes à responsabilités.

Quels sont les atouts de cette formation ?

Elle vise à s'orienter vers des métiers variés dans des secteurs d'activités diversifiés. Elle est proposée sous deux formes, selon le profil des étudiants, en formation initiale, avec des stages, ou en alternance. Les étudiants réalisent des études de marchés, des actions de vente et de communication, organisent des événements.

PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

DISCIPLINES	INITIALE 1ÈRE ANNÉE	INITIALE 2ÈME ANNÉE	ALTERNANCE VOLUME HORAIRE SUR LES 2 ANNÉES
Des matières d'enseignement général pour un bon niveau de culture générale			
Culture et expression française	2	2	120h
Langue Vivante 1 (anglais, espagnol)	3	3	160h
Culture économique, juridique et managériale	4	4	200h
Des matières professionnelles pour découvrir le monde du travail et en devenir un acteur performant			
Développement de la relation client et vente conseil	6	5	260h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5	6	255h
Gestion opérationnelle	4	4	180h
Management de l'équipe commerciale	4	4	180h
TOTAL	28	28	
Des enseignements facultatifs pour développer des compétences complémentaires			
Langue Vivante 2 (anglais, espagnol)	2	2	
Entrepreneuriat	2	2	80h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2	2	