



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

(EX BTS MUC)

RECRUTEMENT

Baccalauréat professionnel, technologique (spécialité STMG), général.

Procédure d'admission PARCOURSUP.

Certaines aptitudes ou connaissances sont nécessaires : dynamisme, rigueur et méthode, souci de la qualité, clarté d'expression écrite et orale.

Des qualités relationnelles et commerciales indispensables.

DEFINITION DU METIER

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 (lieu physique et /ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services).

LES MISSIONS

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa totalité 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.

Digitalisation : les titulaires du BTS MCO doivent nécessairement intégrer l'omnicanalité dans leur démarche et adopter une approche renouvelée de la relation client depuis la veille informationnelle en amont de la vente, jusqu'à l'après-vente et la fidélisation.

EMPLOIS CONCERNES

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.

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services, vendeur/conseiller e-commerce
- Manager adjoint, manager d'une unité commerciale de proximité

Avec expérience

- Chef des ventes, responsable de drive

ACTIVITES ET BLOCS DE COMPETENCES ENSEIGNES

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère (anglais LV1 obligatoire – LV2 vivement recommandée)

Culture économique, juridique et managériale

Développement de la relation client et vente conseil

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

STAGES

Le stage en milieu professionnel est obligatoire, il peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger, le stage peut également se poursuivre dans deux unités commerciales (entreprise, magasin, association...). La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines.

MODULES DE FORMATION

Enseignements obligatoires	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1	1	1	1
Langue vivante étrangère	1	2	1	2
Culture économique, juridique et managériale	4		4	
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	2	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	2	3	3
Gestion opérationnelle	2	2	2	2
Management de l'équipe commerciale	2	2	2	2
Enseignements optionnels ✓ LV2	2		2	

N.B : Cours possibles le mercredi après-midi

APRES LE BTS

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier à l'examen, une poursuite d'étude est envisageable en :

- licence professionnelle dans le domaine commercial,
- en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion),
- en école supérieure de commerce ou de gestion,
- ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.



Lycée polyvalent de Borda

BP 60345 - 40107 DAX CEDEX

☎ 05 58 58 12 34 - 📠 05 58 58 12 35

www.lyceedeborda.org

