

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



RÉSULTATS AUX EXAMENS

2018	2019	2020
100 %	94 %	100 %

Accès à la formation

Bacs professionnels, Bacs technologiques, Bacs généraux

Tarifs 2021-2022
Droit d'inscription : 150 €
Frais de scolarité/an : 1152 €

Objectifs de la formation

Le titulaire d'un BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une Unité Commerciale.

Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup

- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir de l'intérêt pour la valorisation des produits, l'animation d'une équipe ou d'un lieu de vente

Perspectives professionnelles

Vie active (les fonctions et responsabilités dépendent de la taille de l'entreprise)

- En début de carrière : Assistant de rayon, adjoint de direction de magasin, chef de secteur, responsable logistique.
- Evolution de carrière : Gestionnaire de rayon-chargé de clientèle, directeur de magasin, chef de secteur, responsable logistique.

Poursuite d'études après le BTS

- **A l'Université**
Licences professionnelles dans les secteurs de la banque, de la finance, de la communication, du commerce et des ressources humaines.
DEES : Diplôme Européen d'Etudes Supérieures
- **Ecoles de commerce**
- **Concours administratifs**

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langues vivantes
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Enseignement professionnel

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Stages en entreprise :

14 à 16 semaines réparties sur les 2 années de formation.

Epreuves et matières	Cours (heures par semaine)	Examen		
		Mode	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	2h	Ecrit	4h	3
LV1 anglais ou espagnol	2h	Ecrit/Oral	2h	3
LV2 (facultative)	2h	Oral		
CEJM	4h	Ecrit	4h	3
Développement relation client	4h	Ecrit/Oral	CCF*	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	4h	Ecrit/Oral	CCF*	3
Gestion opérationnelle	3h	Ecrit	3h	3
Management de l'équipe commerciale	3h	Oral	CCF*	3
Epreuves facultatives (Langues, parcours à l'étranger, entrepreneuriat..)	1h	Oral	20mn	

*CCF : contrôle en cours de formation

Nos atouts

- Enseignement par projet
- Promotion de 20 étudiants
- Enseignement personnalisé