



La formation



Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale définie comme un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Cette formation requiert un bon sens relationnel ainsi que des aptitudes au merchandising, à la gestion et à la négociation. L'étudiant en BTS MCO est appelé à développer les compétences suivantes : gérer une unité commerciale, piloter des projets d'action commerciale, maîtriser la relation avec la clientèle, gérer l'offre de produits et de services, rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale, manager une équipe commerciale.

Fonctions / débouchés

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.

Les emplois possibles à l'entrée du marché du travail sont d'une grande variété :

- conseiller de vente et de services ;
- vendeur/conseil ;
- vendeur/conseil en e-commerce ;
- chargé de clientèle ; chargé du service client ;
- merchandiseur ;
- manager adjoint, second de rayon ;
- manager d'une unité commerciale de proximité.

Par la suite, il pourra évoluer vers des activités d'encadrement :

- chef des ventes, chef de rayon, responsable de drive ;
- responsable e-commerce, responsable adjoint ;
- manager de caisses, manager de rayon(s) ;
- manager de la relation client, responsable de secteur, de département ;
- manager d'une unité commerciale.

Format 18 mois possible pour des étudiants en échec à l'université

Recrutement

L'inscription se fait en ligne sur la plateforme *Parcoursup* (sauf formation en 18 mois : dossier et entretien). La formation est ouverte prioritairement aux titulaires d'un bac technologique STMG Mercatique, mais aussi à d'autres séries de bac technologique, professionnel ou général.

www.parcoursup.fr





Enseignement

Plus de 1600 heures de cours
sur deux ans.

*Portes ouvertes
Se reporter
au site web du
lycée*

Développement de la relation client et vente conseil	6h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h
Management de l'équipe commerciale	4h
Gestion Opérationnelle	4h
Culture générale et expression	2h
Langue Anglaise	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h

Stages en entreprise

Les étudiants BTS Management Commercial Opérationnel effectuent de 14 à 16 semaines de stage sur les deux années de leur formation, réparties en première et en seconde année.

Poursuite d'études

Le BTS Management Commercial Opérationnel est un diplôme professionnel qui permet de s'insérer dans la vie professionnelle, tout en laissant la possibilité d'une poursuite d'études. Certains étudiants intégreront des écoles de commerce ou d'autres formations, essentiellement dans le domaine du marketing, du management ou de la distribution (licence professionnelle Banque, Marketing, RH, Distech, IAE School of Management, ...).

Contacts :

Secrétariat post-bac : Marie-Ange Bois

→ Téléphone : 03-83-40-85-24 / Courriel : post-bac@lycee-chopin.net

→ Adresse : 39 rue Blandan – 54000 Nancy

Site Web : www.lycee-chopin.fr

Hébergement :

Les étudiants de BTS n'ont pas accès à la demi-pension du lycée. Ils bénéficient des installations toutes proches du CROUS : restaurant et - sous conditions - résidence universitaire (CROUS : 03-83-91-88-00).

Informations pratiques