PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Dès l'obtention du BTS, le titulaire du BTS MCO peut accéder à différents postes : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, chargé de clientèle, marchandiseur, manageur adjoint.
Avec expérience : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, manageur de caisses, manageur de rayon, manageur d'une unité commerciale.

POURSUITE D'ÉTUDES

Une fois diplômé de votre BTS MCO, vous aurez la possibilité de continuer vos études en Bac + 3 en intégrant un Bachelor, une Licence Professionnelle...

Vous pourrez aussi rejoindre une école de commerce, spécialisée dans la vente ou le management pour obtenir un Bac +5.



CONTACTEZ-NOUS

03.21.64.61.61

ce.0620042j@ac-lille.fr

700 rue de l'Université Béthune

https://malrauxbethune.net/

L.E.G.T. Lycée des métiers André Malraux Béthune

Région Hauts-de-France

académie Lille

LYCÉE ANDRÉ MALRAUX

BÉTHUNE

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel





EXEMPLES D'ACTIVITES

LES STAGES

La durée totale du stage est de 14 à 16 semaines à répartir sur les 2 ans avec une période minimale de 4 semaines consécutives la première année.
Le stage en milieu professionnel doit permettre d'acquérir une expérience solide de la réalité du monde du commerce.

CRITERES D'ADMISSION

Pour suivre la formation en BTS Management Commercial Opérationnel, il faut être titulaire d'un Bac Général, d'un Bac STMG, ou d'un Bac pro métiers du commerce et de la vente de préférence.

LA FORMATION

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

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.



LES ENSEIGNEMENTS

	1ère année	2ème année
Culture Générale et Expression	2h00	2h00
LV1	3h00	3h00
Culture Économique, Juridique et Managériale	4h00	4h00
Développement de la Relation Client et Vente Conseil	6h00	5h00
Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale	5h00	6h00
Gestion Opérationnelle	4h00	4h00
Management de l'Équipe Commerciale	4h00	4h00
Enseignements facultatifs :		
Langue Vivante 2	2h00	2h00
Entrepreneuriat	2h00	2h00