

La Ferté Macé
02 33 14 00 50

 **Lycée** des
Andaines

 **ACADÉMIE
DE NORMANDIE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

*Cursus scolaire
ou
apprentissage*

IFPRA INSTITUT
DE LA
FORMATION PROFESSIONNELLE
EN RÉGION ACADÉMIQUE



Management Commercial Opérationnel

www.lyceedesandaines.fr

BTS - M.C.O.

Organisation de l'examen

Nature des épreuves	Coef.	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	Ecrit	4 h
Langue vivante étrangère 1	3	Ecrit Oral	2 h 20 min
Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit	4 h
Développement de la relation client et vente conseil / Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	CCF	-
Gestion opérationnelle	3	Ecrit	3 h
Management de l'équipe commerciale	3	CCF	-
Entrepreneuriat		Oral	20 min
Langue vivante facultative		Oral	20 min

Le stage en milieu professionnel doit permettre à l'étudiant-e d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail, d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Il sert de support à deux des épreuves professionnelles et permet de constituer des dossiers s'inscrivant dans une démarche professionnelle :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre

Quels débouchés ?

Poursuite d'études

Licence professionnelle (Bac +3) :

- Licence pro Banque assurance finance / Droit de l'immobilier / Distribution et gestion de rayon / Gestion de la relation client-e / e-commerce...

Master 1 & 2 (Bac +5) :

- Université, Ecole supérieure de Commerce, IAE

Entrée dans la vie active

En début de parcours professionnel :

- Vendeur-se / Conseiller-ère ; e-commerce
- Chargé-e de clientèle
- Marchandiseur-euse
- Second-e de rayon

Après quelques années d'expérience ou un apport supplémentaire de formation :

- Chef-fe de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint-e

 **Lycée** des
Andaines



Objectifs de la formation

Le/la titulaire de ce BTS est formé-e pour prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Dans ce cadre, il/elle exerce les activités suivantes :

- ◆ développement de la relation client et vente conseil,
- ◆ animation et dynamisation de l'offre commerciale,
- ◆ gestion opérationnelle,
- ◆ management de l'équipe commerciale.

Les périodes de stage garantissent la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux visés. Elles sont un gage d'insertion professionnelle durable.

Le stage en milieu professionnel peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.

Un BTS MCO, pour ceux qui...



- s'intéressent au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique,
- ont la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés,
- possèdent des compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client,
- disposent d'une appétence pour la valorisation des produits, l'animation d'une équipe ou d'un lieu de vente.



Lycée labellisé E3D *

*E3D : Démarche globale de Développement Durable

Enseignements et horaires

Disciplines	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Anglais	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	6 h	5 h
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	5 h	6 h
Gestion opérationnelle	4 h	4 h
Management de l'équipe commerciale	4 h	4 h
Total semaine apprentissage	35h	35h
Total semaine scolaire	28 h	28 h

14 à 16 semaines de stage sont réparties sur les 2 années de formation cursus scolaire
 20 semaines en entreprise par année de formation cursus apprentissage

Conditions d'admission



Il faut être titulaire, au choix, d'un :

- Bac professionnel : Commerce, vente...
- Bac technologique : STMG
- Bac général

Les dossiers de candidature, étudiés en commission, sont à saisir à partir de mi-janvier sur : www.parcoursup.fr

