



Développement de la relation client et de la vente conseil



Animation et dynamisation de l'offre commerciale



Gestion opérationnelle



Management de l'équipe commerciale

# CONTACT

LYCÉE DES MÉTIERS  
PIERRE DORIOLE



221, rue de Périgny  
17000 LA ROCHELLE



05 46 27 00 51



ce.0170031s@ac-poitiers.fr



www.lycee-doriole.fr



**Transports :**  
Gare à proximité  
Desservi par les lignes de bus

# BTS MCO

Management Commercial  
Opérationnel



 LA ROCHELLE

# LE BTS MCO

Management Commercial  
Opérationnel

## ► Profil recherché

- Vous aimez l'action et les challenges
- Vous avez l'esprit d'équipe, le sens de la négociation et de la communication
- Vous êtes dynamique, organisé, entreprenant

## Objectifs de la formation ◀

Une formation de 2 ans préparant à :

- la responsabilité opérationnelle, la gestion et le développement de tout ou partie d'une unité commerciale au sein d'une entreprise ou d'un magasin ;
- la prise en charge de la gestion opérationnelle de la relation client dans sa globalité ;
- l'animation et la dynamisation de l'offre.

## ► Conditions d'admission

- Titulaire d'un :
- Bac Technologique
  - Bac Professionnel
  - Bac Général

Inscription sur Parcoursup : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

# HORAIRES HEBDOMADAIRES

Matières enseignées	Première année	Deuxième année
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante étrangère 1	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
<b>TOTAL</b>	<b>28h</b>	<b>28h</b>
<b>Enseignement Facultatif</b>		
Langue vivante étrangère 2	2h	2h
Entrepreneuriat	2h	2h

# LE STAGE

- Totalité de 14 à 16 semaines réparties sur les 2 ans
- 4 semaines consécutives minimum lors de la 1ère année

## ► Secteurs d'activité

- Unité commerciale (magasin, supermarché, agence commerciale, etc.)
- Entreprise de prestation de services (banque, assurance, agence immobilière, ...)
- Entreprise de commerce électronique

## Finalités du stage ◀

- Acquérir et/ou d'approfondir vos compétences professionnelles en situation réelle de travail
- Améliorer votre compréhension du milieu professionnel et de l'emploi
- Utiliser régulièrement des outils et des données numériques de l'unité commerciale

## ► Poursuite d'études après le BTS

- Bac +3, un bachelor, une licence professionnelle
- Bac +5, école de commerce (spécialisée dans la vente/business développement ou le management)

## Vie active ◀

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité

