



B.T.S. Management Commercial Opérationnel (M.C.O.)

Ce Brevet de Technicien Supérieur forme les étudiants, en 2 ans, à prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Les missions relèvent :

- **Du management de l'équipe commerciale** (recruter, former, évaluer, motiver...)
- **De la gestion opérationnelle** (suivi des stocks, choix du mode de financement des investissements...)
- **Du développement de la relation client et de la vente conseil** (assurer la veille informationnelle, réaliser des enquêtes, vente conseil, suivi de la relation client, fidélisation, développement de la relation digitale...)
- **De l'animation et de la dynamisation de l'offre de produits et de services** (mise en avant des produits, animation du point de vente...).

Epreuves	Horaire étudiant		Coef.	Type d'épreuve
	1 ^{ère} année	2 ^{nde} année		
Culture générale et expression	2h	2h	3	Ponctuelle écrit 4h
LV1	3h	3h	1.5 1.5	Ponctuelle écrit 2h CCF 20mn (oral)
CEJM (Culture économique juridique et managériale)	4h	4h	3	Ponctuelle écrit 4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation dynamisation de l'offre commerciale	6h 5h	5h 6h	3 3	CCF (oral à partir d'un dossier) CCF (oral à partir d'un dossier)
Gestion opérationnelle	4h	4h	3	Ponctuelle écrit 3h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h	3	CCF (oral à partir d'un dossier)

LES ENTREPRISES DE STAGE

Les entreprises accueillant des stagiaires sont de domaines d'activités variés :

- Banques / assurances
- Les grandes surfaces alimentaires
- Les magasins spécialisés (sport, informatique, jardinerie, animalerie...)
- Les espaces culturels...

LA PÉRIODE DE STAGE

14 à 16 semaines sur les deux ans de formation

Le stage en milieu professionnel est obligatoire et permet :

- D'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles ;
- D'utiliser régulièrement des technologies de l'information.

Il a lieu dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.

LES MISSIONS PROFESSIONNELLES DE PRÉPARATION ET DE SUIVI

Elles sont organisées sur le mode des « travaux dirigés externalisés » et ont lieu dans le cadre de l'activité de l'unité commerciale où le stage en immersion totale est programmé.

Elles ont pour finalités :

- de découvrir l'environnement professionnel de l'unité commerciale ;
- de fixer les objectifs et de définir les modalités du stage ;
- de faciliter l'immersion du stagiaire dans l'entreprise ;
- de mener les activités permettant le déroulement efficace du stage ;
- de saisir les opportunités offertes par l'unité commerciale ;
- de suivre et d'analyser les effets des actions conduites pendant les périodes d'immersion.

Elles sont limitées dans le temps à 10 demi-journées au maximum par année scolaire.

La mobilité est une condition nécessaire pour obtenir un stage.

PROFIL DE L'ÉTUDIANT

Qualités attendues :

- Investi dans sa formation
- Curieux de l'actualité
- Doté d'un esprit d'analyse
- Volontaire pour adopter une posture professionnelle (tenue, comportement, vocabulaire,...)

Niveau scolaire :

- Bon niveau en Français écrit et oral,
- Maîtrise des outils mathématiques appliquées.
- Maîtrise d'une langue étrangère obligatoire.
- Maîtrise des outils numériques.

