



Le stage professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Le stage sert également de support à deux épreuves d'examen :

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

La durée totale de stage est de 14 à 16 semaines et se déroule sur les deux années de formation (8 en 1ère année et 6 en 2ème). La recherche de stage est réalisée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

Lieux de stage:

La distribution (hyper-supermarchés, sport, bricolage, multimédia, décoration, prêt à porter...), commerce électronique, concessions automobiles...

La prestation de services (assurance, banque, immobilier...) pour une clientèle de particuliers (grand public) ou de professionnels.



EPREUVES	FORME	DUREE	COEFF
Culture générale et expression	Écrite	4 h	3
Langue vivante 1	Écrite Orale (CCF)	2 h 20(*20 mn)	3
Culture Economique, Juridique et Managériale	Écrite	4 h	3
Développement de la relation client et Animation, dynamisa- tion de l'offre commerciale	CCF		6
Gestion opérationnelle	Écrite	3 h	3
Management de l'équipe com- merciale	CCF*		3
Langue vivante 2 (facultatif)	Orale	20(*20 mn)	1
Parcours de professionnalisa- tion à l'étranger (facultatif)	Orale	20 mn	1
Entreprenariat (facultatif)	Orale	20 mn	1
* Temps de préparation			



Métiers:

- Directeur/trice de magasin
- Chargé/e de clientèle banque
- Manageur de rayon
- Chef/fe des ventes
- Attaché/e commercial/e
- Conseillier/ère en assurance
- Négociateur/trice immobilier
- Responsable de drive
- ..

La poursuite d'études :

Une fois diplômé de votre BTS MCO "Management Commercial Opérationnel", vous aurez la possibilité de continuer vos études en bac +3 en intégrant une licence professionnelle (ecommerce, banque, marketing...), puis un master1 et 2. Vous pourrez aussi rejoindre une école de commerce spécialisée dans la vente/business développement ou le management pour obtenir un bac+5.

Le BTS donne l'équivalent de 120 crédits ECTS dans le programme européen de formation supérieure ...

CONTACTS



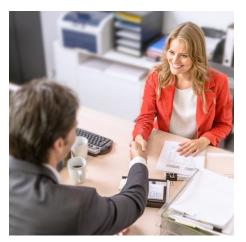
10 bd Pierre de Coubertin BP 418 44606 Saint Nazaire cedex

Téléphone: 02-40-00-25-25 Mail : ce.0440069L@ac-nantes.fr aristide-briand.paysdelaloire.e-lyco.fr/

Suivi administratif	Suivi de formation Professionnelle & Technologique	
Secrétariat	DDFPT Secteur tertiaire	
02-40-00-25-13	02-40-00-25-20	

Post-bac Brs Mana CE LE DES UNIVERCIALES Section de Technicien Supérieur

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL





Une formation pour gérer...

Pôle Sciences Humaines

...une équipe...

...une unité commerciale



Formation BTS MCO



Contenu	1ère année	2ème année
Enseignement général		
Culture générale et expression	2 H	2 H
Langue vivante 1	3 H	3 H
Langue vivante 2 (optionnel)	2 H	2 H
Enseignement Professionnel		
Culture Economique, Juri- dique et Managériale	4H	4 H
Management de l'équipe commerciale	4 H	4 H
Développement de la relation client et vente conseil	6 H	5 H
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 H	6 H
Gestion opérationnelle	4 H	4H
Entreprenariat (optionnel)	2 H	2 H
Parcours de professionnalisation à l'étranger (optionnel)	2 H	2 H
Total	28 (+6)	28 (+6)



Profil des candidats au BTS MCO:

Pour s'épanouir dans cette formation, l'étudiant en **BTS MCO** doit :

- Avoir le sens de l'animation d'équipe
- Avoir un sens de l'organisation
- Etre autonome et créatif
- Etre doté d'un esprit pratique et du sens des responsabilités
- Aimer le contact et le rechercher
- Avoir une bonne élocution, un sens de l'échange et de la persuasion.
- Avoir une bonne présentation
- Faire preuve d'initiative et d'adaptation.

Compétences visées :

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel doit pouvoir:

- Assurer la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge et développer la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Manager une équipe commerciale
- Gérer des unités commerciales :
 - * physiques (magasin, agence commerciale, supermarché, hypermarché...)
 - * virtuelles (site marchand sur le web par exemple)



Domaines d'activités professionnels (23h)

- Développement de la relation client et vente conseil : Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale, suivi de la relation client et de la qualité de services...
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale: Elaboration, adaptation et mise en valeur de l'offre, agencement de l'espace, organisation de promotions et d'animation commerciales...
- Gestion opérationnelle : Gestion des approvisionnement, des stocks et suivi des achats, élaboration des budgets...
- Management de l'équipe commerciale : Evaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de planning, recrutement...
- Culture Economique, Juridique et Managériale

 <u>Enseignements généraux (5h)</u>
- Culture générale et expression : L'objectif est d'atteindre une culture générale correspondant aux postes visés et de rendre les étudiants aptes à une communication de niveau professionnel.
- Langue(s) vivante(s) étrangère(s) :

Langue vivante obligatoire : Anglais Option : Espagnol ou Allemand.

Projets spécifiques: Le lycée Aristide Briand à développé de nombreux partenariats avec des entreprises. Entreprises associées à la formation et à l'évaluation des étudiants lors du contrôle en cours de formation (CCF).