

# Après LE BTS

## Management COMMERCIAL OPérationnel

Le BTS MCO a pour objectif l'insertion professionnelle.

Avec un bon dossier, une poursuite d'étude est possible :

- En Licence Professionnelle ou universitaire
- En Ecole Supérieure de Commerce ou de Gestion, par le biais des admissions parrallèles

Les métiers visés :

- Vendeur conseiller
- Chargé de clientèle
- Animateur commercial
- Directeur adjoint de magasin
- Chef de rayon
- Responsable-commerce
- Responsable d'agence
- Manageur de son propre magasin



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE  
Liberté  
Égalité  
Fraternité



### nous contacter

Tél : 0262 94 79 20

3, allée des Etudiants BP  
40037  
97491 Sainte-Clotilde Cedex



<https://etab.ac-reunion.fr/lyc-leconte-de-lisle/>  
mèl : ce.9740001h@ac-reunion.fr



**BTS**  
**MANAGEMENT**  
**COMMERCIAL**  
**Opérationnel**  
**“ Manage, Conseille et Ose ”**



# L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

## Qu'est-ce que le BTS MCO ?

Un Diplôme de bac +2 qui a pour ambition de former des responsables opérationnels d'unités commerciales.

## Compétences professionnelles :

### Animation et dynamisation de l'offre :

- Valoriser les produits
- Animer et optimiser le point de vente

### Développement de la relation client et vente conseil :

- Développer la relation physique et digitale
- Assurer la vente conseil et le suivi de la relation client
- Assurer la veille commerciale et les études

### Management de l'équipe commerciale :

- Recruter, former, évaluer et motiver votre équipe.

### Gestion opérationnelle :

- Optimiser les moyens
- Gérer les stocks
- Analyser l'activité comptable et financière

### Entrepreneuriat :

Projet de création ou de reprise d'une entreprise

## le contenu de la formation :

### Les Enseignements / semaine

Culture Générale et Expression	2h
Langue vivante anglais	3h
Culture économique Juridique et Managérial	4h
Relation client et vente conseil	6h
Gestion opérationnelle	4h
Management de l'équipe commerciale	4h
Entrepreneuriat (option)	2h

## LES STAGES

Dans le cadre de la formation, les étudiants doivent effectuer au minimum 14 semaines de stage et des journées de missions en entreprise.

Les étudiants mettent en pratique les connaissances théoriques et développent leurs compétences au sein d'ateliers de professionnalisation.

## TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITES :

- Grande distribution : alimentaire, sport, équipement de la maison
- Franchises : Prêt-à-porter, beauté, épicerie fine, concessions automobiles
- Agences de voyage, banques, assurances ...



## PROFIL RECHERCHE

### Vous êtes :

Dynamique, volontaire, organisé, polyvalent

### Vous appréciez :

L'action, le challenge, l'esprit d'équipe, la relation client

### Venez :

### DEVELOPPER

votre culture commerciale et générale

### INTEGRER

les techniques de management d'une unité commerciale physique ou virtuelle

### COLLABORER

sur des missions et actions de management variées

**Le BTS Management Commercial Opérationnel est accessible via Parcoursup à tout titulaire d'un bac Technologique, Général ou Professionnel.**