

Anglais obligatoire en prévision de la certification en langue anglaise nécessaire à l'obtention du diplôme.

PRÉSENTATION

- ♦ La formation est large et dense afin d'être en adéquation avec les attentes du monde du travail. Les étudiants sont formés à des matières professionnalisantes comme le management, le développement clients, l'animation commerciale ou encore la gestion opérationnelle.
- ♦ Le BTS MCO intègre aussi des matières générales utiles à l'approfondissement des compétences professionnelles.
- ♦ Un projet EPA (Entreprendre Pour Apprendre) est intégré à la formation. Il a pour objectif d'éveiller chez les étudiants le sens de l'entreprise. Créer une mini-entreprise depuis une idée innovante jusqu'à l'organisation de celle-ci. Le projet prend appui sur une étroite collaboration entre les étudiants, leurs professeurs et leur mentor (un professionnel parrain de leur projet).

HEURES DE COURS dans une salle dédiée et équipée

Matières	Volume horaire sur l'année
Culture générale et expression	60 h (2 h/sem.)
LV1 – Anglais / Espagnol	90 h (3 h/sem.)
Culture économique, juridique et managériale	120 h (4 h/sem.)
Développement de la relation client et vente conseil	150 h (5 h – 6 h/sem.)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	180 h (6 h – 5 h/sem.)
Gestion opérationnelle	120 h (4 h/sem.)
Management de l'équipe commerciale	120 h (4 h/sem.)
Travail autonome	60 h (2 h/sem.)

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ♦ C'est une formation polyvalente qui ouvre sur une multitude de métiers commerciaux. Les étudiants ayant obtenus le BTS MCO peuvent intégrer le monde professionnel directement et travailler dans différents secteurs d'activités comme :
 - Les entreprises de services : banques, assurances, télécommunications, concessionnaire auto...
 - Les entreprises de distribution : grandes distribution, boutiques...
 - Dans les entreprises de E-commerce.

Exemple de métiers :

- Vendeur conseil
- Animateur des ventes
- Chef de rayon
- Responsable d'agence
- Directeur adjoint de magasin



APTITUDES

Cette formation courte mais très dense demande un travail sérieux et régulier.

- ♦ De plus, l'univers commercial demande certaines aptitudes :
 - Avoir le goût du challenge et une forte motivation,
 - Aimer le contact avec les clients principalement mais aussi des fournisseurs et de son équipe, être à l'écoute,
 - Avoir le sens des responsabilités, apprécier le travail d'équipe, prendre des initiatives.
 - Maîtriser l'utilisation du digital.

Formation en entreprises :

→ 14 à 16 semaines réparties sur les deux années

Poursuite d'études :

- ♦ Il est possible de poursuivre en intégrant une licence (BAC+3) puis un Master (BAC+5).
- ♦ **Licence** : licence en économie ou gestion, licence professionnelle dans les domaines des RH, de la gestion, du commerce et de la distribution.
- ♦ **Bachelor** : en école de commerce ou de gestion.

Informations :

- **Pour s'inscrire** – PARCOURSUP :
<https://www.parcoursup.fr>
- **Pour plus d'information** – Accueil :
04 68 55 50 05
Ou Secrétariat :
contact@lpmarillac.fr

ADMISSIONS

- ♦ Le BTS Management Commercial Opérationnel s'adresse aux étudiants titulaires d'un baccalauréat et plus particulièrement :
 - ceux ayant suivi des formations technologiques (STMG),
 - ou professionnelles, Bac. Pro. (Métiers du Commerce et de la Vente)
 - et générales.

Le dépôt des candidatures se fait via la procédure PARCOURSUP.