

DESCRIPTION

- 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 certaines années. 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).

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.

MATIÈRES

- Heures de cours dans une salle dédiée et équipée.

MATIÈRES	VOLUME HORAIRE HEBDO
Culture générale et expression	2 h
LVI - Anglais / Espagnol	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	5 h - 6 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h - 6 h
Gestion opérationnelle	4 h
Management de l'équipe commerciale	4 h
Travail autonome	2 h

PFMP

Préparation de séquences d'observation en Milieu Professionnel :

➔ 14 à 16 semaines réparties sur les deux années.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

C'est une formation polyvalente qui ouvre sur une multitude de métiers commerciaux. Les étudiants titulaire du BTS MCO peuvent intégrer le monde professionnel directement et travailler dans différents secteurs d'activités comme :

- Les entreprises de services : banques, assurances, télécommunications, concessionnaire automobile...
- Les entreprises de distribution : grande distribution, boutiques...
- Dans les entreprises de E-commerce.

Exemple de métiers :

- Vendeur conseil
- Animateur des ventes
- Chef de rayon
- Responsable d'agence...

POURSUITES

Poursuites 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.

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)
- ou générales.

Le dépôt des candidatures se fait via la procédure PARCOURSUP.

S'INFORMER

- Site Internet : www.marillac.fr

- Pour plus d'information :

Accueil : 04 68 55 50 05 / Secrétariat : contact@lpmarillac.fr

