

ÉPREUVES D'EXAMEN BTS MCO

| INTITULÉ | Coeff. | FORME | DUREE |
|--|--------|--------------|--------------------------|
| Culture générale et expression | 3 | Écrite | 4 h |
| Anglais | 1,5 | Écrit | 2 h |
| | 1,5 | Oral | 20 min(1) 20 min(2) |
| Culture économique, juridique, managériale | 3 | Écrit | 4 h |
| Management de l'équipe commerciale | 3 | CCF (1)Écrit | 2 h30 |
| gestion opérationnelle | 3 | Écrit | 3 h |
| Analyse et conduite de la relation commerciale | 4 | CCF(3) | 45 min (1) 45 min (2) |
| Développement de la relation client, ... | 6 | CCF(2)Oral | 30 min |

(1) Préparation

(2) Entretien

(3) CCF : Contrôle en Cours de Formation



Pour plus de renseignements

Sur la formation et les métiers



Si vous souhaitez postuler pour le
BTS Management Commercial Opérationnel
, rendez-vous sur



Au Lycée des métiers de la Gestion
(Administrative - Commerciale - Financière -
Comptable - Informatique). Tu profiteras des
partenaires suivant pour réaliser ton projet
d'avenir :



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



LYCÉE des Métiers de la Gestion

des entreprises

NELSON MANDELA

69 chemin Pinguet

BP 123

97470 SAINT BENOIT

☎ 0262 92 96 81

@ : ce.9741233x@ac-reunion.fr

Site : <https://lycee-mandela.fr/>

BTS MCO

Formation

Préparation en 2 ans à un diplôme national comportant 4 pôles dominants :

1. Management de l'unité commerciale.
2. Gestion de la relation avec la clientèle.
3. Gestion et animation de l'offre de produits et de services.
4. Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

Compétences informatiques renforcées

- **Logiciels bureautiques** : traitement de texte, tableur, gestionnaire de bases de données, PRÉAO, PAO, traitement d'enquêtes...
- **Outils du travail collaboratif** : messagerie électronique, agendas partagés, autres fonctionnalités liées à Internet ou à Intranet.

Enseignement professionnel

- Informatique commerciale.
- Communication.
- Gestion de la relation commerciale.
- Développement de l'unité commerciale.
- Management et gestion des unités commerciales.

Les recruteurs

Les emplois de commerciaux et de manager(s) intéressent tout type et toute taille d'organisation (entreprises, entreprises de la grande distribution alimentaire et spécialisées, de services, banques, assurances, concessionnaires automobiles...)

Objectifs des stages :

- Appréhender la réalité du milieu professionnel.
- Mobiliser ses compétences dans la réalisation des activités quotidiennes de l'unité commerciale
- Participer au management de l'équipe commerciale.

Stages

- Des missions hebdomadaires.
- 14 à 16 semaines sur les 2 ans.

Poursuite d'études

- Vers un niveau de Bac + 3 à 5 :
- Licence et licence professionnelle
 - Admission parallèle aux écoles de commerce.

Qualités requises

Dynamisme, esprit d'initiative, enthousiasme, bonnes capacités d'expression, goût du contact

Les emplois

Le titulaire d'un BTS MCO exerce ses fonctions dans les services commerciaux, de marketing, de communication, dans les rayons des grandes surfaces.

Son activité est essentiellement de nature commerciale, relationnelle et organisationnelle.

Enseignement général

- 1 langue vivante étrangère.
- Culture générale et expression.
- Économie.
- Droit.
- Management des entreprises.

Débouchés

- Assistant chef de rayon.
 - Chargé de clientèle, d'accueil,
 - Animateur des ventes.
- Avec un peu d'expérience :*
- manager de rayon,
 - responsable de magasin,
 - chef des ventes,
 - responsable de clientèle...

Exemples d'actions professionnelles :

- gestion courante de l'unité commerciale.
- Participation au processus d'approvisionnement.
- Réalisation d'enquêtes, d'études.
- Vente et relation de service à la clientèle et actions de fidélisation.
- Participation au management de l'équipe commerciale.