

Brevet de Technicien Supérieur

MCO

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. A moyen terme, il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

LES OBJECTIFS

- Allonger la durée des périodes de formation en entreprise pour rendre l'apprentissage plus professionnel,
- Proposer une formation adaptée aux nouvelles attentes et aux évolutions des métiers du commerce,
- Intégrer davantage les nouvelles technologies dans la formation pour s'adapter à la digitalisation des unités commerciales.

LES METIERS

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

Avec expérience :

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
 - Manager de caisses
 - Manager de rayon(s)
 - Manager de la relation client
 - Responsable de secteur, de département
 - Manager d'une unité commerciale

LES QUALITES INDISPENSABLES

Etre

- Dynamique
- Persévérant(e)
- Curieux(se)
- Disponible.

Avoir

- Un esprit d'initiative
- Un esprit d'analyse
- L'esprit d'équipe
- Une capacité de synthèse.

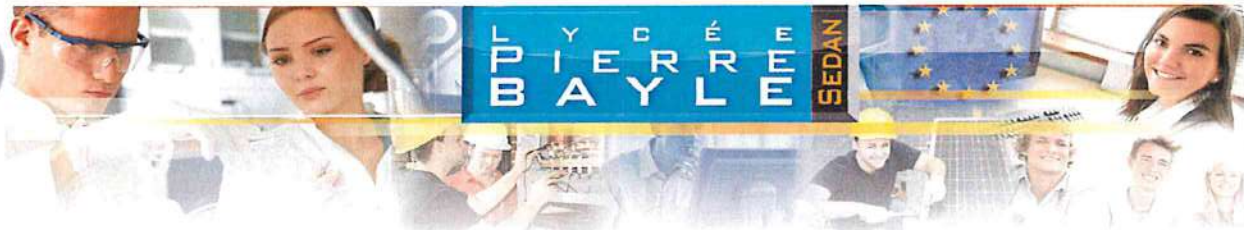
LES STAGES EN ENTREPRISES

Ils ont lieu dans une unité commerciale proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels. Il sert de support à deux épreuves professionnelles : « Développement de la relation client et vente conseil » et « Animation et dynamisation de l'offre commerciale ».

- Les missions professionnelles de préparation et de suivi : environ 10 demi-journées par an.

Elles permettent :

- de découvrir l'environnement professionnel de l'unité commerciale,
- de fixer les objectifs et de définir les modalités du stage,
- de faciliter l'immersion du stagiaire dans l'entreprise,
- de mener les activités permettant le déroulement efficace du stage,
- de saisir les opportunités offertes par l'unité commerciale,
- de suivre et d'analyser les effets des actions conduites pendant les périodes d'immersion.



- **L'immersion en entreprise : de 14 à 16 semaines sur les deux années.**

ADMISSION

Il faut :

- ☞ Etre titulaire du baccalauréat,
- ☞ L'admission en section de technicien supérieur est prononcée par le chef d'établissement sur avis d'une commission formée par l'équipe pédagogique qui aura en charge la section des techniciens supérieurs. Les bulletins des classes de 1^{ère} et de terminale sont exigés.

LES ENSEIGNEMENTS

Disciplines	1 ^{ère} année		2 ^e année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1h	1h	1h	1h
Langue vivante étrangère	1h	2h	1h	2h
Culture économique, juridique et managériale	4h		4h	
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2h		2h	

Enseignements professionnels	1 ^{ère} année		2 ^e année	
	Cours	TD	Cours	TD
Développement de la relation client et vente conseil	2h	4h	2h	3h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3h	2h	3h	3h
Gestion opérationnelle	2h	2h	2h	2h
Management de l'équipe commerciale	2h	2h	2h	2h
Enseignement facultatif entrepreneuriat	2h		2h	
Enseignement facultatif parcours de professionnalisation à l'étranger	2h		2h	

LES EPREUVES

Epreuves	Coefficient	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	Ecrit	4h
Communication en langue vivante étrangère	3		
Compréhension de l'écrit et expression écrite	1,5	Ecrit	2h
Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Oral	20 minutes
Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit	4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation et dynamisation de l'offre commerciale	6		
Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF	
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF	
Gestion opérationnelle	3	Ecrit	3h
Management de l'équipe commerciale	3	CCF	
Communication en langue vivante	*	Oral	20 minutes
Parcours de professionnalisation à l'étranger	*	Oral	20 minutes
Entrepreneuriat	*	Oral	20 minutes

* Seuls les points au-dessus de la moyenne sont pris en compte.