






# MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



-  05.61.21.83.64
-  0311213A@ac-toulouse.fr
-  8 Rue Française d'Eaubonne  
31200 TOULOUSE
-  Métro Borderouge
-  Retrouvez-nous !



## ► NOTRE ACCOMPAGNEMENT

- Une équipe pédagogique disponible et innovante
- Des projets : CAP sur l'Entreprise, séminaire d'intégration, voyages, intervenants professionnels
- Des équipements numériques et pédagogiques performants et novateurs
- Accompagnement personnalisé et un professeur référent par élève
- Ouverture culturelle et européenne
  - Possibilité de manger sur place (Espaces de restauration)
  - Accueil des étudiants boursiers



**Enseignement Technique Privé sous contrat avec l'État - Lycée des Métiers**

# LE MÉTIER

Le titulaire du BTS M.C.O. remplit les missions suivantes :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

## ➤ LE PROFIL

Motivé par les métiers du commerce :

DYNAMIQUE ET CONVAINCANT

GOÛT POUR LE TRAVAIL D'ÉQUIPE

GOÛT POUR LA GESTION ET L'INFORMATIQUE

## ➤ NATURE DE LA FORMATION

UNITÉS DE FORMATION	1 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE COURS + (TD)	2 <sup>ÈME</sup> ANNÉE COURS + (TD)
Culture générale et Expression	1h + (1h)	1h + (1h)
Langue vivante étrangère	1h + (2h)	1h + (2h)
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
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)
Langue vivante étrangère 2	2h	2h

L'horaire entre parenthèse correspond aux TD en groupes

Le stage en entreprises : 14 à 16 semaines sur deux ans, auxquelles s'ajoutent 10 demi-journées par an.

## > LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

EXAMEN	COEF	DURÉE	FORME
E1 Culture et Expression française	3	4h	Écrit
E2 Langue Vivante étrangère 1	1,5 1,5	2h 20 min	Écrit Oral + CCF
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	4h	Écrit
E41 Développement de la relation client et vente conseil	3		CCF
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciales	3		CCF
E5 Gestion Opérationnelle	3	3h	Écrit
E6 Management de l'équipe commerciale	3		CCF

## > LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire du BTS MCO exerce ses activités essentiellement dans :

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de prestations de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Les métiers visés sont très diversifiés :

Niveau Assistant

- Second de rayon, assistant chef de rayon
- Animateur des ventes, chargé de clientèle...
- Télévendeur, télé-conseiller...
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale...

Niveau Responsable (avec de l'expérience)

- Manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin
- Responsable de clientèle, chef des ventes...
- Licences, licences professionnelles



## > LES POURSUITES D'ÉTUDES

## RECRUTEMENT

- Titulaires d'un baccalauréat technologique STMG
- Titulaires d'un baccalauréat général
- Titulaires d'un baccalauréat professionnel

## POUR VOUS INSCRIRE

Toutes les démarches sont effectuées à partir de l'adresse :  
[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

## PROCÉDURE DE RECRUTEMENT

Une commission de recrutement étudie chaque dossier. 

*NB : Ce diplôme est également accessible par la voie de la VAE.*



Visitez notre site !



☎ 05.61.21.83.64

✉ 0311213A@ac-toulouse.fr

🏠 8 Rue Françoise d'Eaubonne  
31200 TOULOUSE

**Lycée Professionnel Privé sous contrat  
d'Association avec l'État - Lycée des Métiers**