

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL

OPERATIONNEL EN 3 ANS POUR SPORTIFS DE Haut/Bon NIVEAU *

Cette section, créée en 1996, permet aux sportifs de haut/bon niveau de continuer leurs études tout en pratiquant leur sport (double projet). *Depuis la rentrée 2010 ce BTS est également ouvert aux élèves musiciens et danseurs du Conservatoire de Bordeaux et aux personnes nécessitant un traitement médical contraignant (handicap moteur, dialyse...).

Les étudiants bénéficient :

- d'horaires aménagés : Cours uniquement le matin
- d'une scolarité aménagée : 3 ans de formation au lieu de 2.
- d'effectifs réduits pour un meilleur suivi.

Il s'agit d'une formation professionnelle proposée aux titulaires d'un baccalauréat professionnel, technologique ou général.

Définition du métier : Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services).

Ses missions : Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Digitalisation : les titulaires du BTS Management commercial opérationnel doivent nécessairement intégrer l'omnicanalité dans leur démarche et adopter une approche renouvelée de la relation client depuis la veille informationnelle en amont de la vente jusqu'à l'après-vente et la fidélisation.

Emplois concernés : Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

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 ;
- manager adjoint ;
- second de rayon ;
- manager d'une unité commerciale de proximité.

Exigences et qualités requises : certaines aptitudes ou connaissances sont nécessaires : dynamisme, rigueur et méthode, souci de la qualité, clarté d'expression écrite et orale. Des qualités relationnelles sont indispensables

Activités et blocs de compétences enseignés :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais LV1 obligatoire)
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Stages : Le stage en milieu professionnel est obligatoire pour les candidats au Brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel, il peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger. Le stage comprend des Périodes d'immersion en entreprise complétées si nécessaire par des Missions professionnelles de préparation et de suivi. L'immersion en entreprise. La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines.

Grille horaire hebdomadaire de la formation :

Modules de formation	1°	2°	3°
Culture générale et expression	1	1	2
Langue vivante étrangère	2	2	2
Culture économique, juridique et managériale	2	3	3
Développement de la relation client et vente conseil	4	4	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	4	4
Gestion opérationnelle	2	3	3
Management de l'équipe commerciale	3	2	2
Total hebdomadaire	17	19	19
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	1	1	1
Entrepreneuriat (optionnel)	1	1	2
Parcours de professionnalisation à l'étranger (optionnel)	1	1	1

Après le BTS : Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle dans le domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.