

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Recrutement

Baccalauréat général, technologique (STMG) ou professionnel.
Procédure d'admission Parcoursup

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

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).

Les 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/conseiller e-commerce ;
- chargé de clientèle ;
- marchandiser ;
- manager adjoint ;
- manager d'une unité commerciale de proximité.

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, 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.

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines.

Modules de formation	1re année		2e année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1	1	1	1
Langue vivante étrangère	1	2	1	2
Culture économique, juridique et managériale	4		4	
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	2	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	2	3	3
Gestion opérationnelle	2	2	2	2
Management de l'équipe commerciale	2	2	2	2
Total	15	13	15	13

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.