



BTS MCO

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

*« Réussis ton parcours dans le domaine
Managérial et Commercial ».*

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

SERVICES ETUDIANTS

- Réseaux de partenaires professionnels : stages, contrats de travail
- Erasmus stages à l'étranger : R-U, Espagne, Malte, Finlande
- Think Tank : Les territoires de la réussite, l'influence des médias
- TOEIC Certificat Voltaire
- Internat, Foyer, Restauration étudiante, BDE, voyages

POLE SUPERIEUR

Centre Scolaire notre Dame
22, rue Jeanne d'Arc 58000 NEVERS
03-86-71-87-03– www.csnd58.fr



BTS MCO

MANAGEMENT
COMMERCIAL OPERATIONNEL

Objectifs

« Le titulaire du BTS MCO peut prendre la responsabilité d'une unité commerciale de taille moyenne ou d'une partie de structure plus importante (banque, grande surface, agence commerciale, site e-commerce, franchise) ».

Socle des cours des 2 années ?

- Socle général
 - Culture Générale et expression
 - LV1-LV2 (anglais, Allemand, Espagnol)
 - Culture économique, juridique et managériale (CEJM)
- Socle spécialité
 - Management de l'équipe commerciale
 - Développement de la relation client et vente conseil
 - Animation et dynamisation de l'offre
 - Gestion opérationnelle
 - Entrepreneuriat

Pour quels débouchés ?

- Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité en fonction de la taille de l'organisation et de son expérience. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur. Les emplois concernés : conseiller commercial, chargé de clientèle, manager adjoint, manager d'une unité commerciale de proximité, responsable e-commerce..
- Après un BTS MCO, les responsabilités seront croissantes avec l'expérience pour rapidement devenir chef des ventes, responsable de secteur, manager de la relation client, directeur adjoint de magasin dans le secteur de la grande distribution, de la banque, réseau de franchise..

Le BTS MCO maîtrise les techniques de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il intègre l'omnicanalité dans sa démarche de la relation client et met en œuvre les applications et technologies digitales.

Vers des poursuites d'études ?

- Licences Générales : L3 Analyse Economique Financière / L3 AES
- Ecoles de Commerce (concours passerelle)
- Licences Professionnelles : Grande Distribution, Marketing, Commerce, Ressources Humaines, Marketing des produits de luxe, Entreprendre en Territoire Rural

Contacts

Directrice Pôle Supérieur : Mme Marie-Christine DUMONT

Sup@csnd58.fr / 03-86-71-87-03

15 semaines

Des missions et des stages
en entreprise (sur 2 ans) pour
maîtriser les fondamentaux
des domaines de spécialité du métier

Pour quelles missions ?

- Manager une équipe commerciale
- Développer la relation client, vendre
- Animer et dynamiser l'offre
- Assurer la gestion courante de l'UC
- Piloter des projets
- Evaluer les résultats