



Présentation du BTS Management Commercial Opérationnel

Le titulaire du **BTS Management Commercial Opérationnel** accède à plusieurs niveaux de responsabilités, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation et des opportunités professionnelles.

Il a donc pour perspective de devenir **responsable d'un centre de profit** : un rayon, un univers, un point de vente, un portefeuille clients, une agence ...

Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'**entrepreneur**.



LES CRITERES D'ADMISSION EN BTS MCO AU LYCEE VICTOR HUGO

- Être **titulaire du baccalauréat** général ou technologique ou du baccalauréat professionnel de préférence « commerce »
- Être **motivé** par la poursuite d'études supérieures et par le domaine du commerce et du management



■ En formation initiale :

16 semaines de stages sur les deux années.

■ En alternance :

- dès la première année ;
- ou à partir de la seconde année.



LES UNITES COMMERCIALES

- Les sociétés de prestation de services : banque, assurance, immobilier, téléphonie...
- La distribution généraliste
- Les grandes et moyennes surfaces spécialisées (sport, ameublement, automobile, jardinage...)
- les sites marchands



Les lieux de stages

Services



Concessions Autos



Volkswagen



mazda



RENAULT



Distribution généraliste



Distribution spécialisée



LES ACTIVITES REALISABLES EN STAGE

- Vente de produits ou services
- Organisation d'un évènement (animation/promotion)
- Création et animation d'une page Facebook
- Gestion d'un rayon
- Analyse des performances
- Analyse de la concurrence
- Analyse de la satisfaction clients
- Optimisation de la relation client avec la mise en œuvre des applications digitales
- Adaptation de l'offre d'un rayon



LES COMPETENCES D'UN TECHNICIEN MCO

Elles relèvent de 3 domaines :

■ Marketing

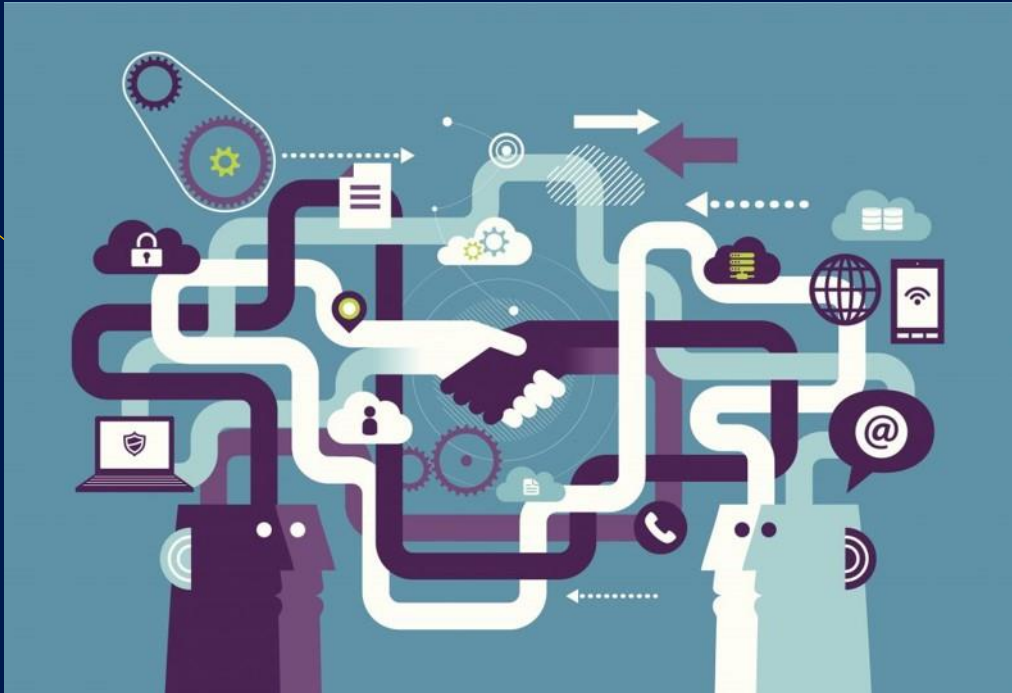
■ Gestion opérationnelle

■ Management de l'équipe commerciale



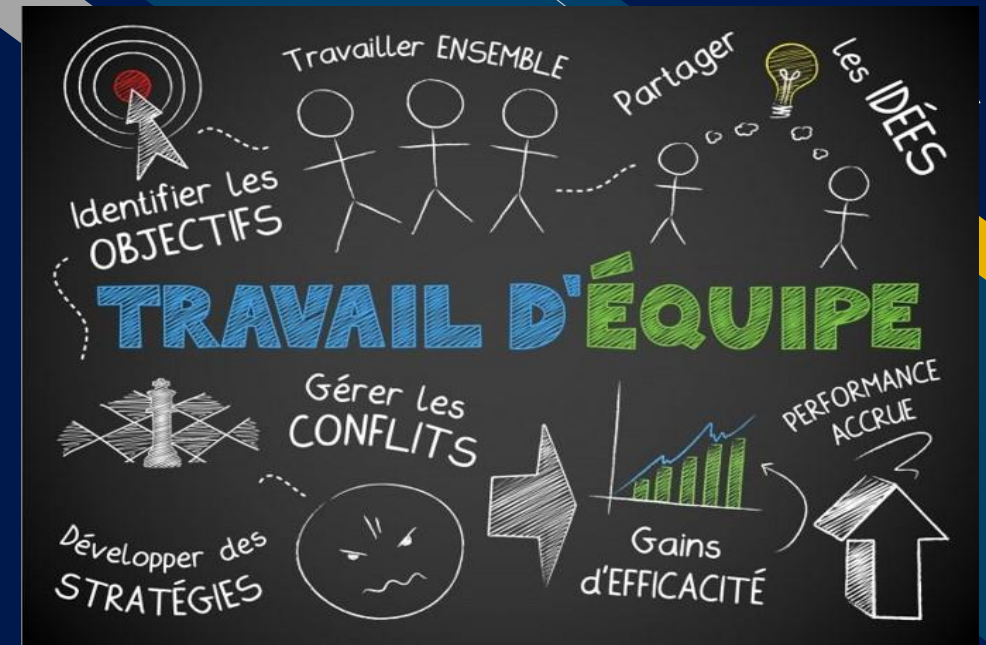
En marketing :

Développer la relation client : veille informationnelle - études commerciales - vente dans un contexte omnicanal – optimisation de la relation client



Dynamiser l'offre commerciale : gestion dynamique de l'offre de produits et services – organiser espace commercial – développer les performances – communication commerciale





En gestion :

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

En management de l'équipe commerciale :

- Organiser le travail de l'équipe
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe

LES MATIERES ENSEIGNEES

Disciplines d'enseignement	Première année	Deuxième année
Développement de la relation client et vente conseil	6h (2+4)	5h (2+3)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h (3+2)	6h (3+3)
Gestion opérationnelle	4h (2+2)	4h (2+2)
Management de l'équipe commerciale	4h (2+2)	4h (2+2)
	4h	4h
Culture économique, juridique et managériale	2h (1+1)	2h (1+1)
Culture générale et expression	3h (1+2)	3h (1+2)
Anglais	2h	2h
Espagnol	2h	2h
Entrepreneuriat		

LES SCENARIOS

Animation commerciale

Etude de marché

Création de fiches produits

Choix d'une offre

Organisation des soldes

Communication

Création d'une UC

Analyse concurrence

Fixation des prix

Création d'un site web

Les scénarios



La pédagogie par
scénario, une
approche
transversale qui
amène les étudiants à
défendre leurs prises
de décisions

L'OPTION ENTREPRENEURIAT

Vous créez votre unité commerciale :

1. Faire un diagnostic
2. Choisir un positionnement
3. Évaluer le potentiel commercial
4. Trouver les partenaires adaptés
5. Constituer l'équipe
6. Etablir un plan de financement

Dans le cadre de l'option "entrepreneuriat", les étudiants travaillent sur leurs projets de création d'entreprises. Ici, ils sont épaulés par un ancien étudiant qui crée aujourd'hui son unité V&B, Renaud Touvé



...ET APRES LE BTS...

- Intégration en **entreprise**
- Poursuite d'études en **licence (professionnelle)** :
banque/assurance ; marketing ; grande distribution ;
œnologie ; @commerce ; métiers de la mode ...
- Le choix de l'alternance pour une formation post BTS





MERCI



Lycée Victor Hugo



02.43.07.11.00



4 rue Général Lemonnier - 53200 Château-Gontier



<https://www.facebook.com/victorhugo53200/>