



# **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/vente »
- Être **motivé** par la poursuite d'études supérieures et par les domaines du commerce et du management



- **En formation initiale** :

  - 15 semaines de stages sur les deux années.

- **En alternance** : 26 semaines en entreprise par an

  - 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



## 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

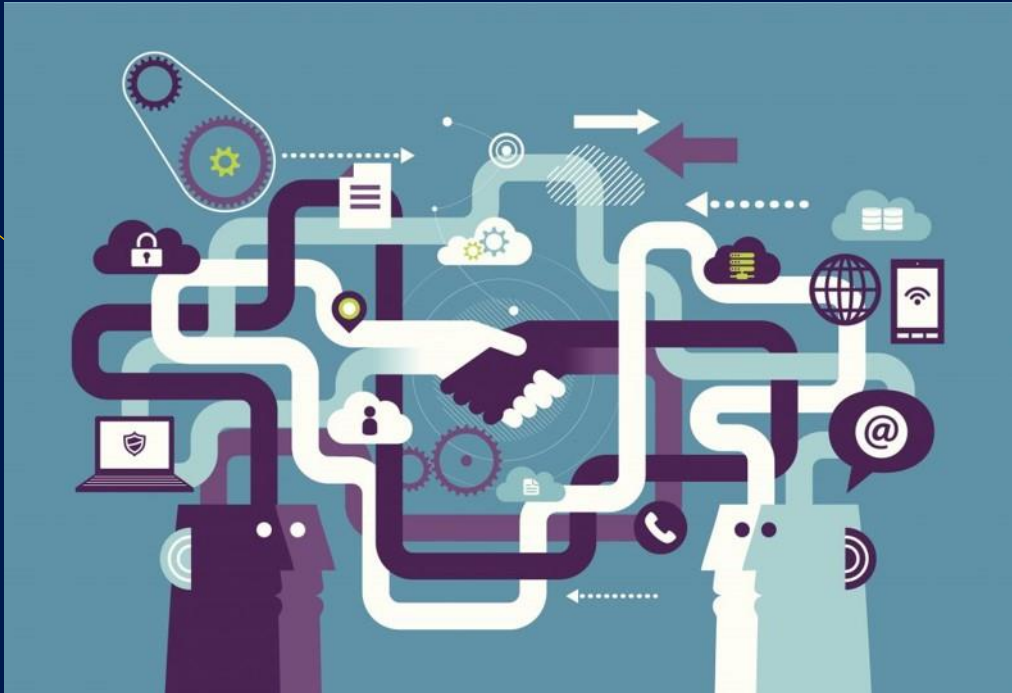
■ Management de l'équipe commerciale





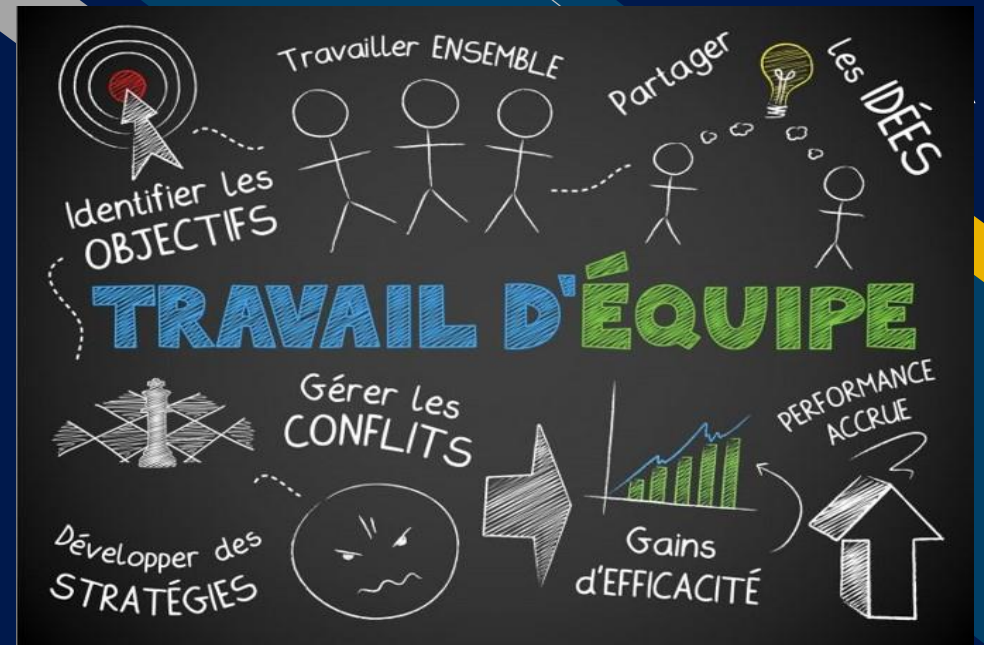
# En marketing :

**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)
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Culture générale et expression	2h (1+1)	2h (1+1)
Anglais	3h (1+2)	3h (1+2)
Espagnol	2h	2h
Entrepreneuriat	2h	2h

# L'approche par les cas



Une approche qui amène les étudiants :

- à se positionner comme manager
- à prendre des décisions et à les défendre.

# 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



# POURQUOI LE LYCEE VICTOR HUGO ?

- Etablissement public : **pas de frais** de scolarité.
- **Formation mixée** : possibilité d'opter pour un parcours en initial, en apprentissage ou les deux.
- Une équipe pédagogique d'expérience à votre écoute.
- Des locaux dédiés au sein du lycée.
- La possibilité d'être hébergé(e) occasionnellement à l'internat (diner – nuitée – petit déjeuner = 19,50 €)
- Une restauration au tarif CROUS.
- Une prise en charge partielle des frais de stages.



# ...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





## POUR DECOUVRIR LE LYCEE ET LA FORMATION :



Lycée Victor Hugo



02.43.07.11.00



4 rue Général Lemonnier - 53200 Château-Gontier



<https://victor-hugo.paysdelaloire.e-lyco.fr/>

- **Portes ouvertes le samedi 17 février de 9h à 13h.**
- **Journée d'immersion.**