

Lycée polyvalent Beaupré - Haubourdin (59)

BTS management commercial opérationnel (MCO)

Type de formation : **BTS (brevet de technicien supérieur)**

Nature du diplôme : **Diplôme national ou diplôme d'État**

Niveau d'entrée minimum : **bac ou équivalent**

Niveau de sortie : **bac + 2**

Niveau européen de certification : **niveau 5 (bac + 2)**

Modalités : **temps plein**

Mode d'enseignement : **cours en présentiel**

Durée : **18 mois**

Lieu de formation

Lycée polyvalent Beaupré

8 avenue de Beaupré

BP 70079

59481 Haubourdin Cedex

<https://lycee-beaupre.fr/>

Statut : public (Ministère chargé de l'Éducation nationale)

Caractéristiques de l'établissement

- campus des métiers et des qualifications 135 BPM (mention excellence)
- lycée des métiers de la plasturgie (en réseau avec le LP Fernand Degrugillier à Auchel)
- internat d'excellence

Hébergement

Internat - filles - garçons

Accessibilité

ascenseur

accès incliné à la restauration

Objectifs de la formation

Ce BTS forme des responsables opérationnels de tout ou partie d'une unité commerciale.

La formation est axée sur le management de l'équipe commerciale. L'élève apprend à diriger une équipe (constitution d'une équipe motivée et organisation du travail) et à gérer une unité commerciale. Il est capable d'assurer le fonctionnement de l'unité commerciale (suivi du cycle d'exploitation, équipements, traitement des incidents), la gestion prévisionnelle (évaluation des performances, prévisions, objectifs commerciaux et financiers) et la diffusion des résultats de l'activité. La formation porte aussi sur la gestion opérationnelle qui comprend la gestion des stocks, la gestion des approvisionnements et le suivi des achats, l'élaboration des budgets, etc. Il acquiert des connaissances portant sur la relation client et la vente-conseil, ce qui lui donne la capacité de mener des actions pour attirer le client, l'accueillir, lui vendre des produits ou des services répondant à ses attentes et à le fidéliser. Formé à l'animation et à la dynamisation de l'offre commerciale, il sait élaborer une offre de produits et de services adaptée à la clientèle, gérer les achats et les approvisionnements, mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel, mettre en valeur l'offre des produits et des services. Enfin, il acquiert une bonne connaissance des technologies de l'information, notamment de l'informatique commerciale. Il apprend à assurer la veille commerciale afin de réaliser des études destinées à développer l'activité de l'entreprise et à enrichir et exploiter le système d'information.

Admission

Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

Accès

Le BTS MCO (management commercial opérationnel) est accessible avec un bac STMG, un bac pro métiers du commerce et de la vente ou un bac général. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Sous statut scolaire, l'élève passe 14 à 16 semaines en stage, avec une période d'au moins 4 semaines consécutives en 1^{re} année.

Procédure d'admission

• en 1^{re} année avec bac ou équivalent

dossier , épreuves orales ; dispositif pour les étudiants en échec en fin de 1er semestre universitaire, rentrée décalée en janvier

Programme

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression ; langue vivante étrangère ; culture économique, juridique et managériale), la formation comporte des enseignements professionnels :

- Développement de la relation client et vente conseil (6 heures hebdomadaires en 1^{re} année, 5 heures hebdomadaires en 2^e année) : collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale, vente et conseil, suivi de la relation client, suivi de la qualité de services, fidélisation et développement de la clientèle.
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale (5 heures hebdomadaires en 1^{re} année, 6 heures hebdomadaires en 2^e année) : élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services, agencement de l'espace commercial, maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel, mise en valeur de l'offre de produits et de services, organisation de promotions et d'animations commerciales, conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale, analyse et suivi de l'action commerciale.
- Gestion opérationnelle (4 heures hebdomadaires en 1^{re} année, 4 heures hebdomadaires en 2^e année) : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements et suivi des achats, gestion des stocks, suivi des règlements, élaboration des budgets, gestion des risques liés à l'activité commerciale, participation aux décisions d'investissement, analyse des performances, mise en œuvre du reporting.
- Management de l'équipe commerciale (4 heures hebdomadaires en 1^{re} année, 4 heures hebdomadaires en 2^e année) : évaluation des besoins en personnel, répartition des tâches, réalisation de plannings, organisation du travail, recrutement et intégration, animation et valorisation de l'équipe, évaluation des performances individuelles et collectives, individualisation de la formation des membres de l'équipe.

Sous statut scolaire, l'élève passe 14 à 16 semaines en stage, avec une période d'au moins 4 semaines consécutives en 1^{re} année.

Poursuite / Et après

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du 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 (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

Poursuite d'études possibles :

- licence pro mention commerce et distribution
- licence pro mention commercialisation de produits et services
- licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- licence pro mention management des activités commerciales
- licence pro mention management et gestion des organisations
- licence pro mention métiers du marketing opérationnel
- licence pro mention technico-commercial
- responsable de commerces et de la distribution (réseau Négoventis)

Insertion professionnelle :

Les titulaires du BTS management commercial opérationnel travaillent dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, dans des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique, des entreprises de prestation de services, des associations à but lucratif. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à une clientèle de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans...). Les entreprises très spécifiques et réglementées (dans le domaine de la santé, par exemple) ou nécessitant des connaissances techniques approfondies (liées à la nature des produits) ne sont pas concernées par ce type de profil. En fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, les diplômés peuvent accéder à des postes à responsabilités. Ils peuvent aussi créer ou reprendre une unité commerciale en tant qu'entrepreneurs.

Exemples de métiers :

- acheteur/euse (distribution)
- agent/e général/e d'assurances
- assistant/e commercial/e
- chargé/e d'affaires en génie climatique
- chargé/e de clientèle (immobilier)
- chargé/e de clientèle banque
- chef/fe de rayon
- chef/fe des ventes
- commerçant/e en alimentation
- commercial/e itinérant/e
- commercial/e sédentaire
- conseiller/ère en assurances
- conseiller/ère en voyages
- conseiller/ère microcrédit
- conseiller/ère relation client à distance
- courtier/ère
- directeur/trice de magasin à grande surface
- directeur/trice des ventes
- gestionnaire de contrats d'assurance

- manager opérationnel/le en restauration rapide
- marchandiseur/euse
- responsable de la promotion des ventes
- responsable de réseau (commerce)
- technico-commercial/e
- technico-commercial/e en agroalimentaire
- traffic manager
- vendeur/euse d'articles de sport
- vendeur/euse de voitures
- vendeur/euse en magasin
- vendeur/euse en micro-informatique et multimédia

Contacts

☎ 03 20 07 22 55

✉ ce.0590093f@ac-lille.fr

Codifications - Référentiels - URL

Code scolarité : 32031213

Référentiel : https://enqdip.sup.adc.education.fr/bts/referentiel/BTS_Management_commercial_operationnel.pdf

Lien Certif info : <https://www.intercariforef.org/formations/certification-117293.html>

Lien RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38362/>

Site internet de la formation : <https://lycee-beaupre.fr/les-formations/apprentissage/bts-brevet-de-technicien-superieur-management-unites-commerciales/>

Indexation Onisep : administration de l'entreprise, grande distribution et petits commerces, marketing, vente

Identifiant Onisep : AF131993

Code UAI établissement : 0590093F

Siret établissement : 19590093100013

Annuaire des entreprises : <https://annuaire-entreprises.data.gouv.fr/etablissement/19590093100013>

Formations de l'établissement

- classe de 1re générale
- classe de 1re STMG sciences et technologies du management et de la gestion
- classe de 2de générale et technologique
- classe de 2de professionnelle métiers de la gestion administrative, du transport et de la logistique
- classe de 2de professionnelle métiers de la relation client
- classe de 2de professionnelle métiers du pilotage et de la maintenance d'installations automatisées
- bac général
- bac pro assistance à la gestion des organisations et de leurs activités
- bac pro maintenance des systèmes de production connectés
- bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- bac pro plastiques et composites
- bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique gestion et finance
- bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique mercatique (marketing)
- bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique ressources humaines et communication
- BTS europlastics et composites option conception outillage
- BTS europlastics et composites option pilotage et optimisation de la production
- BTS management commercial opérationnel
- CS (ex MC) animation-gestion de projets dans le secteur sportif
- CS (ex MC) maintenance des installations oléohydrauliques et pneumatiques
- CS (ex MC) services numériques aux organisations
- licence pro mention maintenance et technologie : systèmes pluritechniques
- TP technicien supérieur en fabrication additive

Dispositifs de l'établissement

- section européenne de lycée général et technologique
- section européenne de lycée professionnel
- classe sport-études en lycée