



BTS MCO

Management des Unités Commerciales

Après un Bac STMG, Bac Pro MCV, Bac général

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

QUALITÉS REQUISES :

- Appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Aptitude au travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Capacités d'organisation et d'autonomie

DÉBOUCHÉS :

Responsable de rayon, Directeur de magasin, Responsable de site, Chef d'agence commerciale, Chef de secteur, Responsable de clientèle...

POURSUITE D'ETUDES :

- 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...

ENSEIGNEMENTS :

- La gestion opérationnelle
- La vente, le conseil, le développement de la relation avec le client
- La culture juridique, économique et managériale
- Le management d'une équipe commerciale
- L'animation commerciale avec une mise en avant du dynamisme de l'offre
- Langue vivante étrangère

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL :

16 à 18 semaines déclinées comme suit :

8/9 semaines en 1ère année et 8/9 semaines en 2ème année. Elles permettent de mettre en pratique les acquis professionnels et leurs évaluations participent à l'obtention du diplôme.



Les plus du lycée Jaume :

- **Suivi pédagogique et accompagnement personnalisé**
- **Bureau des Entreprises :** Développement des partenariats avec les entreprises locales
Accompagnement à la recherche de stages



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité