LYCÉE
GUSTAVE JAUME
Pierrelatte
DRÔME

PASSE À L'ACTION, deviens le manager de demain !

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

MANAGER • DÉVELOPPER • PERFORMER

Le BTS MCO te forme à la gestion d'une unité commerciale et au management d'une équipe. Au cœur de l'action commerciale, tu déploies des stratégies pour développer l'activité, satisfaire les clients et atteindre les objectifs.



2 ANS
APRÈS UN BAC
STMG, BAC PRO MCV, BAC GÉNÉRAL

LES MISSIONS DU TITULAIRE

MANAGER
Animer et motiver son équipe pour atteindre les objectifs.

GÉRER
Piloter l'activité commerciale et les ressources.

DÉVELOPPER
Fidéliser et conquérir de nouveaux clients, développer l'offre.

ANIMER
Mettre en valeur l'offre et dynamiser l'espace de vente.

DIGITALISER
Utiliser les outils numériques et les réseaux sociaux.

DÉBOUCHÉS

- Responsable de rayon
- Directeur de magasin
- Responsable de site
- Chef d'agence commerciale
- Chef de secteur
- Responsable de clientèle
- Animateur des ventes
- Manager d'équipe...

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS MCO prend la responsabilité d'une unité commerciale (boutique, supermarché, agence commerciale, site e-commerce...). Il **manage son équipe, gère l'activité, développe la relation client** et met en œuvre des actions pour **dynamiser l'offre.**

Il peut exercer des fonctions variées : chef de rayon, directeur adjoint de magasin, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, responsable e-commerce, manager de caisses, chef des ventes...

QUALITÉS REQUISES

- Appétence pour le conseil client et la mise en avant des produits
- Aisance dans un environnement numérique et digitalisé
- Aptitude au travail en équipe dans le cadre d'un projet
- Organisation, autonomie et sens des responsabilités

LES + DU LYCÉE JAUME

- Suivi pédagogique et accompagnement personnalisé
- BUREAU DES ENTREPRISES : Développement des partenariats avec les entreprises locales
- Accompagnement à la recherche de stages

ENSEIGNEMENTS (29,5 h / semaine)

- Gestion opérationnelle
- Vente, conseil et développement de la relation client
- Culture juridique, économique et managériale
- Management d'une équipe commerciale
- Animation commerciale et dynamisation de l'offre
- Langue vivante étrangère

Enseignements professionnels + enseignements généraux

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

16 à 18 semaines de stage en entreprise :

8 / 9 semaines en 1re année + 8 / 9 semaines en 2nde année

Elles permettent de mettre en pratique les acquis professionnels et leurs évaluations participent à l'obtention du diplôme.



POURSUITE D'ÉTUDES

- 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...

UN TREMPLIN POUR TON AVENIR !

DES STAGES CONCRETS
UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS
DES OPPORTUNITÉS PRÈS DE CHEZ TOI
UN TERRITOIRE DYNAMIQUE

LYCÉE GUSTAVE JAUME
Avenue Henri Becquerel
BP 143 - 26700 PIERRELATTE
04 75 04 06 85
ce.0260019e@ac-grenoble.fr
www.lycee-gustavejaume.fr

Des formations pour construire demain !