



B.T.S.

**Management  
Commercial  
Opérationnel**



## CONTENU DU PARCOURS DE FORMATION

### Enseignement général

9h

|  |      |
|--|------|
| Culture générale et expression               | (2h) |
| Anglais                                      | (3h) |
| Culture économique, juridique et managériale | (4h) |

### Enseignement professionnel

21h

|  |           |
|--|-----------|
| Développement de la relation client et vente conseil | (6h / 5h) |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale     | (5h / 6h) |
| Gestion opérationnelle                               | (4h)      |
| Management de l'équipe                               | (4h)      |
| Option   | (2h)      |

↳ **Une présence en unité commerciale quelques semaines seulement après la rentrée en première année, pour faire le lien rapidement entre la pratique et les enseignements.**

↳ **Une préparation à la prise de responsabilités opérationnelles au cœur des unités commerciales :** au sein de boutique et magasins spécialisés de secteurs variés (vêtements, sport, décoration, bricolage...), de surfaces alimentaires, ou d'agences de services (banques, assurances, téléphonie...).



↳ **Un rythme qui permet d'alterner cours et formation en entreprise :** l'étudiant bénéficie de 16 semaines de stage réparti en périodes d'immersion de durées variables en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année.



↳ **Des rencontres régulières au lycée ou à l'extérieur avec des professionnels** qui permettent aux étudiants de se constituer un réseau, de trouver des idées de stage...

↳ **La possibilité de suivre l'option « Parcours de professionnalisation à l'étranger » :** les étudiants sont accompagnés pour réaliser un stage à l'international, avec la possibilité de présenter une épreuve facultative au BTS.

↳ **Un suivi individualisé des étudiants par l'équipe pédagogique,** avec la présence de séances d'accompagnement personnalisé.

↳ Possibilité de participer aux actions du BDE du Lycée Carriat.

---

## COMPETENCES MISES EN ŒUVRE

---

La formation vise à développer une polyvalence fonctionnelle, permettant à terme de pouvoir gérer sa propre unité commerciale :

➤ **Des compétences commerciales :**

- ✓ **Relatives à la relation client** : développement de la clientèle, conseil, vente, fidélisation, ...
- ✓ **Relatives à l'animation et à la dynamisation de l'offre** : élaboration et adaptation de l'offre, agencement de l'espace commercial, mise en valeur de l'offre, communication ...

➤ **Des compétences managériales :**

Recrutement, organisation, animation, évaluation de l'équipe ...

➤ **Des compétences de gestion :**

Evaluation des performances de l'unité commerciale à partir de tableaux de bord, de documents comptables...

➤ **Des compétences générales :**

Culture générale et maîtrise de la langue française, de l'anglais, connaissance du contexte économique, juridique et managérial, compétences transversales et informatiques.



Pour permettre au titulaire du BTS MCO de prendre **la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale**, dans un **contexte commercial digitalisé**.

---

## APTITUDES REQUISES

---

- Sens des responsabilités
- Dynamisme
- Ouverture d'esprit
- Sens des relations
- Maîtrise de la langue
- Goût pour l'analyse quantitative
- Capacité à s'intégrer dans une équipe

## APRES LA FORMATION

### ➤ Les métiers

- ✓ **Dans un premier temps** : conseiller commercial, vendeur, chargé de clientèle, télévendeur, marchandiseur, manager adjoint, ...
- ✓ **Avec expérience** : chef des ventes, manager de rayon, responsable de magasin, responsable e-commerce, responsable de drive...
- ✓ **Après une année de spécialisation** : responsable RH, chargé de communication, chef de produit marketing, community manager...

### ➤ Lieux d'exercice divers

Grande distribution spécialisée ou alimentaire, agences de services (banques, assurances, téléphonie...), boutiques de prêt-à-porter, services marketing et commerciaux de PME, de grandes entreprises...

### ➤ Poursuite d'études

- ✓ **Licence professionnelle et Bachelor (Bac + 3)** : la polyvalence du BTS MCO permet de poursuivre dans de **très nombreuses spécialités** (commerce, marketing opérationnel, communication, logistique, banque-assurance, gestion de la relation client, international...).
- ✓ **Licence générale** : L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion, pour ceux qui souhaitent s'orienter ensuite vers un Master.
- ✓ **Ecole supérieure de commerce** ou de gestion ou école spécialisée par le biais des admissions parallèles.



1 rue de Crouy  
01000 BOURG-EN-BRESSE  
@ [0010016m@ac-lyon.fr](mailto:0010016m@ac-lyon.fr)

 <https://carriat.ent.auvergnerrhonealpes.fr>

) 04 74 32 18 48

