

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR - B.T.S MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

ACTIVITÉS

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il prend en charge :

- ▶ L'animation et la dynamisation de l'offre,
- ▶ La gestion opérationnelle de l'unité commerciale,
- ▶ Le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale

QU'EST CE QU'UNE UNITÉ COMMERCIALE ?

Une unité commerciale comprend :

- Les points de vente du commerce de détail
- Les concessionnaires
- Les agences bancaires ou d'assurance
- Les agences commerciales
- Les hôtels et restaurants
- Les agences immobilières
- Les agences de location

PERSPECTIVE

Le manager de l'unité commerciale peut être amené à devenir directeur de magasin, administrateur des ventes et même chef de groupe, selon ses qualités et les opportunités qui se présentent à lui.

DISCIPLINE	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL		
Culture générale et expression	1h + 1hd*	1h + 1hd*
Langue vivante (Anglais)	1h + 2hd*	1h + 2hd*
Culture économie, juridique et managériale	4h	4h
Enseignement facultatif Entrepreneuriat	2h	2h

DISCIPLINE	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL		
Développement de la relation client et vente conseil	1h + 4hd*	1h + 3hd*
Animation et Dynamisation de l'offre commerciale	3h + 2hd*	3h + 3hd*
Gestion opérationnelle	2h + 2hd*	2h + 2hd*
Management de l'équipe commerciale	2h + 2hd*	2h + 2hd*
Stage en entreprise	14 À 16 SEMAINES	

*hd = heure dédoublée

QUALITES REQUISES

- Sens des relations humaines
- Sens des responsabilités et esprit d'initiative
- Méthode et rigueur
- Adaptabilité et disponibilité
- Implication personnelle, autonomie
- Discrétion, diplomatie et amabilité

