

Règlement d'examen

Épreuves	Unité	Coef	Épreuve	Durée
E1 Culture Générale et Expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4 h
E2 Communication en langue vivante étrangère	U2	3		
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	Ponctuelle Ecrite	2 h
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	20 min (*20 mn)
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle Ecrite	4 h
E4 Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U4	6		
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	3	CCF	
E42 Animation dynamisation de l'offre commerciale	U42	3	CCF	
E5 Gestion opérationnelle	U5	3	Ponctuelle Ecrite	3 h
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	3	CCF	
EF1 Communication en Langue vivante (**)	UF1		Ponctuelle Orale	20mn (*20 mn)
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger	UF2		Ponctuelle Orale	20 mn
EF3 Entrepreneuriat	UF3		Ponctuelle Orale	20 mn



BTS 1^{ère} année

Voyage à Lisbonne du 15 au 19 octobre 2018

Partenaires



Aides à la mobilité internationale



Erasmus+



OFAG (pour les Germanistes)



B.T.S. Management Commercial Opérationnel M.C.O.

Admission

Inscription sur Parcoursup.fr

Informations sur les sites :

www.lycee-notredame.fr

www.facebook.com/lyceenotredame

Sont recevables les candidatures des élèves titulaires du :

- Baccalauréat STMG
- Baccalauréat L, ES, S
- Baccalauréat professionnel Commerce

Poursuite d'études

- Licences professionnelles, masters
- Écoles de commerce
- Une année de spécialisation
- Accès aux concours d'admission parallèle pour intégrer une école de commerce



Missions confiées

Dans le cadre de l'unité commerciale, le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel remplit les missions suivantes :

- 1) Développement de la relation client
- 2) Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- 3) Gestion opérationnelle
- 4) Management de l'équipe commerciale

Emplois concernés

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'unité commerciale

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel du diplôme sont les suivantes :

- Second de rayon, assistant chef de rayon, manager adjoint de magasin...
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, vendeur-conseil, marchandiseur...
- Télévendeur, téléconseiller...
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale...
- Manager de caisses, de rayons...
- Responsable e-commerce...
- Responsable de drive...

Entreprises visées

Il exerce ses activités essentiellement dans :

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
 - Des entreprises de commerce électronique
 - Des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...
- Il intervient dans un contexte omni canal et digitalisé.

Horaire hebdomadaire

Enseignements	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1	1	1	1
Langue vivante étrangère	1	2	1	2
Culture économique, juridique et managériale	4		4	
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	2	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	2	3	3
Gestion opérationnelle	2	2	2	2
Management de l'équipe commerciale	2	2	2	2
Total	15	13	15	13
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2		2	
Entrepreneuriat	2		2	
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2		2	

Le stage en milieu professionnel (14 à 16 semaines) est obligatoire. Il a lieu dans une ou deux unités commerciales. Il peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger.