

Après le BTS

Contexte professionnel

Les titulaires du BTS MCO exercent leur métier au sein d'organisation comme :

- Grandes surfaces alimentaires (GSA), grandes surfaces spécialisées (GSS)
- Boutiques physiques ou entreprise de e-commerce
- Entreprises de production (au sein de leur service commercial)
- Entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport ...

Ces structures s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans...).

Métiers visés

En début de carrière	Évolution de carrière
Vendeur/Conseil	Chef de rayon
Marchandiseur	Responsable de secteur, de département
Chargé de clientèle	Responsable de Drive
Conseiller de vente et de services	Manager de la relation client
Manager adjoint	Manager d'une unité commerciale
Second de rayon	
...	

Contacts et renseignements

Lycée René Descartes

STS MCO

14 Chemin de Ronde

CS 20705

35207 Rennes cedex 2

Métro La Poterie ligne A

Tel : 02 99 51 49 64

Site Internet : www.lycee-descartes.fr



Lycée René Descartes - Rennes

SECTION DE TECHNICIEN

SUPERIEUR

Management Commercial Opérationnel



Préparer un BTS M.C.O. au lycée Descartes



Formation initiale sous régime étudiant

Adhésion à l'association SEDAC en charge de la vie étudiante

Profil souhaité

Des qualités personnelles : faculté d'écoute, qualités relationnelles, rigueur, sens des responsabilités et esprit d'équipe.

Des compétences générales : capacité d'analyse et de synthèse, maîtrise de la langue française écrite-orale et pratique de la langue anglaise.

Objectifs de la formation / Compétences à acquérir :

Acquérir les compétences qui permettront à l'étudiant de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale après l'obtention du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel :

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale
- Manager une équipe commerciale

Matières et horaires

Enseignements	1ère année	2ème année
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)

NB : horaires entre parenthèses correspondent aux heures de travaux dirigés (1/2 groupe)

Formation professionnalisante

Partenariat avec des professionnels de différents secteurs d'activité :

Jardiland, Crédit Mutuel, But, Leroy Merlin, GO Sports, Maison 123, Undiz, Axa Assurances, Nature & Découverte, Super U, Intermarché, Histoire d'Or, Foot Locker, Courir...

Activités commerciales ponctuelles :

- Raid de vente Ouest-France (8 jours)
- Vente de produits (ex. : textiles, cosmétiques, chocolats)
- Études de marché pour des unités commerciales
- Participation à des salons professionnels

Stages en entreprise :

- 10 demi-journées (5 jours) de journées de missions préparatoires par année de formation
- 14 à 16 semaines de stage réparties sur les 2 années de la formation

Les stages doivent permettre à l'étudiant(e) :

- d'appréhender les réalités de l'entreprise,
- de découvrir la vente, la communication, la mise en place d'opérations commerciales et la mise en valeur de produits,
- de mettre en œuvre des capacités d'analyse et de synthèse applicables à une problématique de l'unité commerciale,
- d'acquérir des compétences opérationnelles par la mise en situation réelle.

