

**B T S M C O**

**M**ANAGEMENT **C**OMMERCIAL **O**PERATIONNEL

*Voie initiale ou voie de l'apprentissage*

**Lycée**  
*de* **Bagatelle**  
Saint-Gaudens

# CONTENU DE LA FORMATION

## LES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

### Relation client et Vente Conseil

Assurer la veille informationnelle,  
Réaliser des études commerciales,  
Vendre et entretenir la relation client,  
Gérer l'après-vente...

### Animation de l'offre commerciale

Adapter l'offre de produits et/ou de services,  
Organiser le point de vente, fixer les prix  
Favoriser la communication,  
Evaluer et développer les performances commerciales

### Gestion Opérationnelle

Gérer les stocks, budgétiser l'activité,  
Analyser et prévoir les ventes,  
Vérifier les performances...

### Management de l'équipe

Planifier et organiser le travail de l'équipe,  
Animer et motiver les ressources humaines,  
Procéder au recrutement...

# CONTENU DE LA FORMATION

## LES ENSEIGNEMENTS GENERAUX

### Culture Economique Juridique et Managériale

Comprendre le fonctionnement interne des entreprises,  
Etablir un diagnostic,  
Prendre des décisions opérationnelles,  
Exposer des analyses et des propositions.

### Culture Générale et Expression

La maîtrise indispensable de la langue pour favoriser les messages écrits, oraux et les relations avec l'ensemble des partenaires de l'UC

- Registre de langue soutenu et professionnel,

**0 fautes d'orthographe, qualités rédactionnelles**

### LV1 Anglais

Incontournable pour l'insertion et l'évolution dans le monde du travail !

- Comprendre un texte socioéconomique,

- Produire un message écrit,

- Présenter son unité commerciale

# VOLUME HORAIRE ET COEFFICIENTS

		1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	Coefficients
RELATION CLIENT VENTE CONSEIL	<b>CCF</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>3</b>
ANIMATION DE L'OFFRE	<b>CCF</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
GESTION OPERATIONNELLE		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
MANAGEMENT DE L'EQUIPE	<b>CCF</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGERIALE		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
CULTURE GENERALE ET EXPRESSION		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
LANGUE VIVANTE ANGLAIS		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

# LES PERIODES EN MILIEU PROFESSIONNEL

Enseignes de  
distribution

**14 à 16 semaines de stages**  
**sur 2 années et dans 1 ou 2 entreprises**

Enseignes de  
services

## OBJECTIFS

- ✓ Acquérir les compétences professionnelles en situation professionnelle
- ✓ Utiliser les outils numériques de l'entreprise
- ✓ Préparer les 2 épreuves professionnelles d'examen validées en CCF

# Des enseignes adaptées pour les lieux d'apprentissage et de stage...



# LES DEBOUCHES A BAC +2...

En début de carrière...



**ASSISTANT**

Vendeur conseil

Vendeur conseil e-commerce

Assistant merchandiseur

Chargé.e de clientèle

A terme...



**RESPONSABLE**

Chef de rayon

Responsable de service

Responsable adjoint

Responsable de magasin

# LA POURSUITE D'ETUDES APRES LE BTS...

**Une année d'étude supplémentaire (bac+3)  
garantit une insertion professionnelle optimale**

## LES LICENCES PROFESSIONNELLES

**accueillent les titulaires de BTS - Accès sur dossier :**  
- profil de bon niveau                      - candidature motivée

## LES UNIVERSITES

**peuvent intégrer en L3  
puis Master les meilleurs candidats.**

## LES ECOLES DE COMMERCE ET DE GESTION

**proposent des concours spécifiques  
Bachelor 3<sup>ème</sup> année**

## CERTAINES ENTREPRISES / ENSEIGNES

**possèdent des centres de formation pour L3 professionnelle  
reconnue au RNCP (Répertoire national des compétences professionnelles)**



# B T S M C O

# MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



## Contacts

- Voie scolaire :

[0310082s@ac-toulouse.fr](mailto:0310082s@ac-toulouse.fr)

- Voie de l'apprentissage :

[alexandre.lecomte@ac-toulouse.fr](mailto:alexandre.lecomte@ac-toulouse.fr)