

Niveau de recrutement

- Titulaire d'un Bac général, Bac STMG ou d'un Bac Professionnel (Bon niveau)
- Après 1 année à l'université

Qualités requises

- Autonomie
- Dynamisme
- Esprit d'équipe
- Rigueur et sens de l'organisation

Poursuite d'études

En NC, en métropole ou à l'étranger :

- En Ecoles de Commerce, par le biais des admissions parallèles.
- En Licence Professionnelle



marketing
distribution
challenge

client concurrence équipe

Image et e-réputation logistique

performances Gestion

intégration fidélisation

Equipe réseau segmentation

Business Réseaux sociaux

Digitalisation leadership

consommateur Blogs Forums

stratégie

management

Objectifs

Modalités d'inscription

Candidats scolarisés : contacter l'établissement scolaire d'origine.

Candidats non scolarisés : à partir du mois d'avril, consulter le site du Vice-Rectorat :

www.ac-noumea.nc

Lycée Lapérouse
DDFPT

5 rue Georges Baudoux
BP M5 - 98849 NOUMEA CEDEX
Tél. : 28 05 72
Email : cdt1.9830002k@ac-noumea.nc

BTS

Management
Commercial
Opérationnel



Conception : DDFPT Lapérouse - Maquette : Yvonne Corbière - Manuel Marais- PAO : Parenthèses - Juillet 2019 - Photo : Fotolia

Lapérouse

Explorateurs
de compétences



Management Commercial Opérationnel

Le titulaire du BTS MCO peut être responsable d'une Unité Commerciale : boutique, supermarché, agence commerciale, agence immobilière. Il prend en charge la relation client dans sa globalité, l'animation, la dynamisation de l'offre, ainsi que le management de son équipe commerciale dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante, et met en oeuvre en permanence les applications et les technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

La digitalisation de l'unité commerciale conduit à repenser l'organisation, l'assortiment, la vente en ligne, l'agencement (zones de stockage et espaces dédiés au click and collect).

Le développement de la digitalisation nécessite une remise en cause de l'approche commerciale envers les clients dont les parcours d'achat et d'accès à l'information se diversifient.

Les titulaires du BTS MCO doivent nécessairement adopter une approche renouvelée de la relation client depuis la veille informationnelle en amont de la vente jusqu'à l'après-vente et la fidélisation.



Répartition enseignement

Disciplines	1 ^{ère} année	2 ^e année
Culture générale et expression	2h	2h
Anglais	3h	3h
CEJM – Culture Economique, Juridique et Managériale	4h	4h
Développement de la relation client et Vente Conseil	6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Enseignements optionnels LV 2 ou Entrepreneuriat	2h	2h

Stages

14 à 16 semaines en entreprise réparties sur les 2 années de formation

Débouchés professionnels

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité.

• Dès l'obtention du BTS

- conseiller de vente et de services
- vendeur/conseil
- vendeur/conseiller e-commerce
- chargé de clientèle
- chargé du service client
- marchandiseur
- manager adjoint
- second de rayon
- manager d'une unité commerciale de proximité

• Avec expérience

- chef des ventes
- chef de rayon
- responsable e-commerce
- responsable de drive
- responsable adjoint
- manager de caisses
- manager de rayons
- manager de la relation client
- responsable de secteur, de département
- manager d'une unité commerciale

