

Les débouchés en BTS MCO

Quelques perspectives de postes proposés aux titulaires du BTS MCO dès l'obtention de leur diplôme :

- 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, etc..

Avec quelques années d'expérience, ils peuvent prétendre aux fonctions de :

- Chef des ventes ;
- Chef de rayon ;
- Responsable e-commerce ;
- Responsable de drive ;
- Responsable adjoint ;
- Manager de caisses ;
- Manager de rayon(s) ;
- Manager de la relation client ;
- Responsable de secteur, de département ;
- Manager d'une unité commerciale, etc..



Présentation des enseignements

Enseignements

- Anglais LV1 (3h)
- Espagnol LV1 (2h)
- Culture Économique, Juridique, Managériale (4h)
- Culture Générale (2h)

Certification et coefficients

- Ponctuelle et orale coef 3
- Ponctuelle et orale coef 3
- Ponctuelle écrite coef 3
- Ponctuelle écrite coef 3



Enseignement Professionnel

Enseignements

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

BTS 1

6h

5h

4h

4h

BTS 2

5h

6h

4h

4h

Certification

CCF coef 3

CCF coef 3

Ponctuelle écrite coef 3

CCF coef 3

Options proposées

- Anglais LV2
- Espagnol LV2
- Entrepreneuriat
- Engagement



Le stage en milieu professionnel

Le stage en milieu professionnel permet de s'inscrire dans la réalité de la gestion d'une unité commerciale.

Des périodes d'immersion en unité commerciale

- 14 à 16 semaines sur 2 ans dont 4 semaines consécutives en 1^{ère} année.
- Maximum 10 demi-journées de préparation

Ces stages permettent de :

- préparer aux épreuves professionnelles,
- développer des compétences liées au cœur de métier,
 - développer l'autonomie.

Conditions d'accès :

- Baccalauréat technologique STMG ;
 - Baccalauréat professionnel ;
 - Baccalauréat général ;
- Tout autre baccalauréat sous réserve d'un projet professionnel en lien avec le BTS MCO ;
 - Parcoursup

Accompagnement des étudiants dans leur recherche de stage :

- Rencontre avec des professionnels du bassin challandais.
- Réalisation de tables rondes avec de potentiels tuteurs.

Quel profil pour ce BTS ?

les aptitudes :

- Énergie physique,
- Sens du contact, de la relation et de la négociation commerciale,
- Goût pour la gestion commerciale,
- Organisation et rigueur,
- Esprit d'analyse, de synthèse et d'équipe, aptitude à écouter,
- À s'adapter et à convaincre,
- Volonté de toujours progresser,
- Goût pour les nouvelles technologies.

Les compétences développées :

- Maîtrise des outils de gestion et de management d'équipe ;
- Maîtrise des techniques de vente et de mise en valeur des produits et services ;
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale ;
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information et de la communication.

Quelques activités menées dans le cadre des stages en BTS MCO

- Théâtraliser un rayon
- Maintenir un espace commercial attractif et fonctionnel
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Organiser des promotions et participer à des animations commerciales
- Réaliser des études commerciales
- Vendre des biens et des services
- Assurer le suivi de la relation client
- Participer à la gestion courante de son unité commerciale



CONTACT

2 rue de Bois Fossé - P.A Schweitzer - CS 70419 - 85300 Challans

Tél: 02 51 49 79 00

accueil@lycee-ndchallans.com



www.lycee-ndchallans.com

Date de publication 28/10/2023