

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 et formation en UFA

Formation en UFA

- 1350h en UFA réparties sur 2 ans.
- 19 semaines de cours en UFA par an, à raison de 35h par semaine.
- Des formateurs issus du monde de l'enseignement et du monde professionnel.

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais LV
- Culture économique, juridique et managériale



Enseignement Professionnel

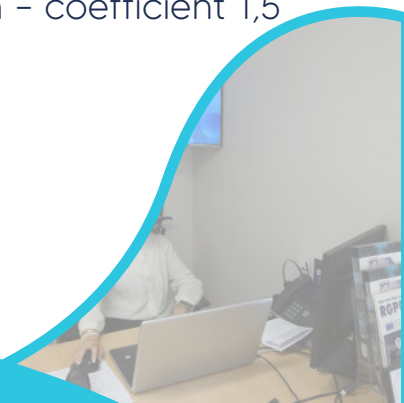
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Enseignement Optionnel

Entrepreneuriat

Les modalités de certification

- Culture générale et expression – coefficient 3
- Communication en langue vivante étrangère – coefficient 3
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction – coefficient 1,5
- Compréhension de l'écrit et expression écrite – coefficient 1,5
- Culture économique, juridique et managériale – coefficient 3
- Développement de la relation client et vente conseil – coefficient 3
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale – coefficient 3
- Gestion opérationnelle – coefficient 3



La vie en entreprise

Les apprentis sont présents 33 semaines par an en entreprise à hauteur de 35h/ semaine (dont 5 semaines de congés payés).

Ils découvriront ainsi le monde de l'entreprise, ses acteurs et les règles qui régissent leurs activités.

L'apprentissage en unité commerciale

L'apprentissage permet 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



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 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 - CS70419 - 85300 Challans

Tél: 02 51 49 79 00

accueil@lycee-ndchallans.com



www.lycee-ndchallans.com

Date de publication 28/10/2023