

BREVET DE TECHNICIEN
SUPÉRIEUR

ÊTRE ÉTUDIANT

Lycée Charles Despiau





Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Management Commercial Opérationnel



Soyons clairs !

Vous ne managez pas des UC et des équipes pendant votre formation, mais votre formation doit vous permettre de le faire à court terme dans votre vie professionnelle.





Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...



Thomas

Comment définir simplement cette formation, ce diplôme ?



Notion de **Back-office** et de **Front-office**

Le technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel est un spécialiste du Back-Office (tout en ayant des connaissances du front), il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure aussi la gestion opérationnelle de l'UC ainsi que le management de l'équipe commerciale. → contexte d'activités commerciales digitalisées.



Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Principe de la formation



Une pédagogie axée sur les travaux de groupes, les cas.

- Pour découvrir les notions
- Avec des intervenants (Répression des fraudes, représentants professionnels, spécialistes marketing...)



Présence en entreprise

- 14 semaines de stages

Le tout dans la même entreprise : notion de partenariat !



Fabien



Enseignements

Modules de formation	1re année		2e année		Coefficients à l'examen
	Cours	TD	Cours	TD	
Culture générale et expression	1	1	1	1	3
Langue vivante étrangère	1	2	1	2	3 (écrit :1,5 et CCF oral : 1,5)
Culture économique, juridique et managériale	4		4		3
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	2	3	3 CCF oral
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	2	3	3	3 CCF oral
Gestion opérationnelle	2	2	2	2	3
Management de l'équipe commerciale	2	2	2	2	3 CCF oral
Total	15	13	15	13	
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2		2		Points >10 coef 1
Entrepreneuriat	2		2		Points >10 coef 1
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2		2		Points >10 coef 1





Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Suite-CRM/Odoo

PGI pour la GRC

Prestashop

E-commerce / Gestion boutique en ligne

Wordpress

Administration de sites et blogs

Mautic

Marketing Automation

Plano

Marchandisage-Modélisation 3D

Réseaux Sociaux

Community Management

The Gimp

Traitement d'images numériques

Géomarketing

Géomarketing (Conception de ZDC...)

Ethnos

Traitement d'enquêtes

SendiBlue

Campagnes e-mailing/Newsletters



Pôle d'ordinateurs portables pour sorties terrain et



Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

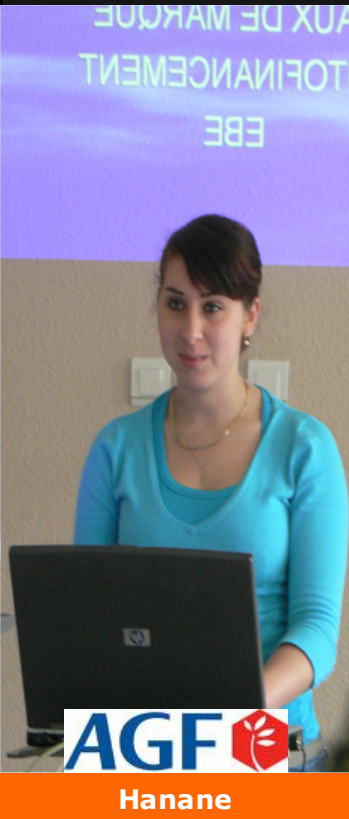
Un **partenariat** de 2 ans avec une entreprise comme tremplin professionnel



Stages : 14 semaines d'immersion totale

Activités Professionnelles à partir de situations professionnelles vécues par l'étudiant sur son lieu de stage :

- Bloc de compétences 1: Développement de la relation clients et vente conseil
- Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale



AGF 

Hanane



Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Les **compétences professionnelles** à valider en entreprise sur le bloc 1

Assurer la veille commerciale	Réaliser des études commerciales	Vendre	Entretenir la relation client
<ul style="list-style-type: none"> • Rechercher et mettre à jour l'information • Mobiliser les ressources numériques • Sélectionner l'information • Hiérarchiser l'information • Analyser l'information • Exploiter l'information pour la prise de décision 	<ul style="list-style-type: none"> • Construire une méthodologie • Recueillir les données • Exploiter les résultats 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendre dans un contexte omnicanal • Préparer la vente • Accueillir le client • Conseiller • Argumenter • Conclure la vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Suivre les évolutions des attentes du client • Évaluer l'expérience client • Accompagner le client • Fidéliser la clientèle • Accroître la « valeur client »

Une évaluation « au fil de l'eau » en CCF



Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Les **compétences professionnelles** à valider en entreprise sur le bloc 2

Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services	Organiser l'espace commercial	Développer les performances de l'espace commercial	Mettre en place la communication commerciale	Evaluer l'action commerciale
<ul style="list-style-type: none"> Analyser la demande Analyser l'offre existante Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> Agencer l'espace commercial Garantir la disponibilité de l'offre Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif Respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité 	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en valeur les produits Optimiser l'implantation de l'offre Proposer et organiser des animations commerciales Proposer et organiser des opérations promotionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser l'impact des actions mises en œuvre Proposer des axes d'amélioration ou de développement



Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Exemples d'ACTIVITES PROFESSIONNELLES

Adeline



Action de Communication Produit PROTECTION 24

Etude de satisfaction auprès des professionnels de l'agence

Création d'un fichier « Sinistres »

Préparation et Animation d'une réunion commerciale

Thomas



Opé. Mailing Audi Hiver

Communication Show-room par Qr-Codes

Organisation et participation journées P.O.

Vente V.O.



Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Exemples d'ACTIVITES PROFESSIONNELLES

Manon

BLUE BOX

Création d'une nouvelle vitrine

Organisation et gestion des soldes

Création d'un planning du personnel

Dynamiser la page Instagram de la boutique

Aude



Opération commerciale e-carte bleue

Création planning de rotation de postes

Etude concurrence par visite client mystère

Gestion de l'accueil clientèle



Enseignements

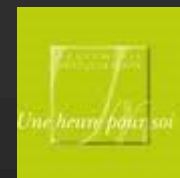
Outils

Partenaires

Après le BTS...

Les partenaires « historiques » de la section

GMS – GSS



Hanane





Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...

Les partenaires « historiques » de la section

BANQUES-ASSURANCES- IMMOBILIER



Hanane



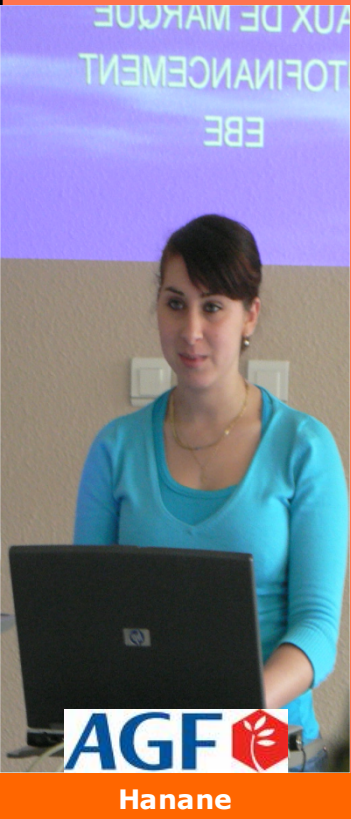


Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...



Hanane

Après le BTS...

Le monde du travail

Le titulaire du BTS MCO accède à des métiers très diversifiés comme salarié ou comme indépendant.

- En début de carrière, il peut exercer entre autres les métiers de - 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.

- Très rapidement, selon l'expérience, la taille de l'entreprise et les opportunités, il peut devenir 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.



Enseignements

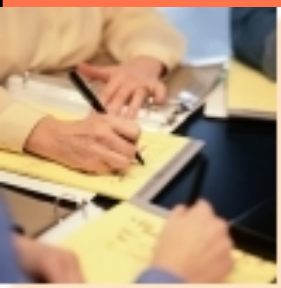
Outils

Partenaires

Après le BTS...

Après le BTS...

La poursuite d'études



Le BTS permet d'entrer directement dans la vie active. Néanmoins près de 40 % des diplômés continuent leurs études (licence professionnelle, formation complémentaire, école de commerce...).



Enseignements

Outils

Partenaires

Après le BTS...



Parcoursup Paiement Intendance Menu restauration Vacances scolaires

DESPIAU
Lycée Général et Technologique

Le lycée ▾ Les formations ▾ Sections sportives ▾ Prépa SciencesPo ▾ Vie du lycée ▾ Ouverture internationale ▾

SECTION DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel
(anciennement MUC / Management des Unités Commerciales)
Ce BTS est disponible en **Formation initiale** et en **Apprentissage**

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel exerce sa mission essentiellement dans le commerce (secteur alimentaire ou spécialisé), le e-commerce et en entreprise de prestation de services (assurance, banque, immobilier, transport...) et autres organisations.

Ses missions

Il anime, gère et manage une unité commerciale et l'offre de produits et de services. Il gère la relation avec la clientèle dans un contexte physique et/ou digitalisé.

Les atouts de la Section MCO au Lycée Charles Despiau

Pourquoi nous choisir pour faire votre BTS MCO ?

- Un taux élevé de réussite au BTS depuis plus de 20 ans.
- Une équipe pédagogique à l'écoute et qui vous épaula tout au long de votre scolarité.
- La possibilité d'entrer en **apprentissage** et de passer à n'importe quel moment de la formation, de la voie scolaire à la voie de l'apprentissage.
- Des relations pérennes avec des partenaires

facebook

Adresse e-mail ou mobile Mot de passe [Connexion](#)
Informations de compte oubliées ?

Une formation professionnelle avec des partenaires locaux
Des enseignements concrets et un suivi des étudiants

Pour une poursuite vers des diplômes reconnus

BTS MCO - Lycée Charles Despiau
@btscodespiau

Accueil
À propos
Publications
Avis
Vidéos
Photos
Communauté
Groupes
[Créer une Page](#)

Publications

BTS MCO - Lycée Charles Despiau
13 décembre 2017 · 🌐

UNE FORMATION PROFESSIONNELLE
14 SEMAINES EN
ENTREPRISE

BTS MCO - Lycée Charles Despiau
Établissement public d'enseignement supérieur

Communauté Voir tout

👍 183 personnes aiment ça
👤 185 personnes suivent ce lieu

À Propos Voir tout

📍 637 avenue du Houga
40000 Mont-de-Marsan
☎ 06 30 35 12 06
📄 Contact BTS MCO - Lycée Charles Despiau



THANKS!

Être étudiant au lycée
Charles Despiau