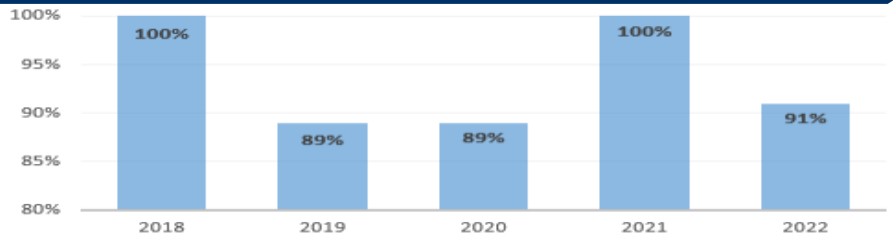
TAUX DE REUSSITE A L'EXAMEN DU BTS



INSERTION PROFESSIONNELLE

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente
- Vendeur conseil
- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Manageur adjoint
- Manageur d'une UC de proximité

Avec de l'expérience :

- Manageur de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manageur de caisses
- Chef des ventes
- Responsable de secteur
- Manageur d'une unité commerciale

POURSUITE D'ETUDES

- Licence Professionnelle, dans les domaines :
  - *de l'entrepreunariat (ouverture prévue en Septembre 2023–Lycée Pierre Mendès France avec le CNAM)*
  - *du commerce ou du e-commerce*
  - *de la grande distribution,*
  - *des ressources humaines,*
  - *du management des organisations, etc.*
- Bachelors, formations diverses spécialisées dans le commerce.
- Licence LMD en Economie-Gestion ou Sciences de Gestion
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion, etc.

PLUS DE PRECISIONS ?

Pour contact avec l'équipe pédagogique et/ou renseignement :

Catherine Le Cardinal D.D.F.P.T / Responsable Formations Tertiaires et Relations Ecole-Entreprises :ddfpt-0850025r@ac-nantes.fr

Lycée Pierre Mendes France

B.T.S. MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

⇨ En formation initiale (statut scolaire)

⇨ NOUVEAUTE : Parcours de formation possible en alternance (statut apprenti)

Accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, bac général

Portes Ouvertes les 27 et 28 janvier 2023

Mni-Stages découverte possibles

Inscription sur site web Lycée

Boulevard Arago
85021 LA ROCHE SUR YON
ce.0850025r@ac-nantes.fr
02.51.36.87.87
mendes.paysdelaloire.e-lyco.fr

LES MATIERES ENSEIGNEES

Enseignements professionnels : 19h par semaine

RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Etudes commerciales
- Vente conseil
- Fidélisation...

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Agencement
- Mise en valeur de l'offre
- Promotion, Animations
- Communication ...

GESTION OPERATIONNELLE

- Opérations courantes : achats, stocks, prix, trésorerie...
- Prévisions et budgets
- Analyse des performances

MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

- Organisation du travail
- Recrutement
- Animation de l'équipe...

Enseignements généraux :

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION (2 h par semaine)

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE (4 h par semaine)

ANGLAIS (3 h par semaine)

Enseignement optionnel :

ENTREPRENEURIAT

Faire acquérir aux étudiants des compétences dans le domaine de la création ou de la reprise d'une unité commerciale physique ou virtuelle.

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- **De nombreux travaux de groupes**
- **Une approche mettant en avant l'esprit d'entreprendre**
- **Un établissement et des professeurs habilités à l'évaluation par le Contrôle en Cours de Formation (CCF) : trois épreuves professionnelles et l'oral d'anglais sont évalués au cours de la formation sur les 2 années et non par un jury externe en fin de 2è année**
- **Une scolarité sécurisée pour l'apprentissage : en cas de rupture de contrat (démission, licenciement…) l'apprenti poursuit automatiquement sa formation sous statut scolaire**

LES ACTIVITES EN MILIEU PROFESSIONNEL

TYPES D'ENTREPRISES ADAPTEES AU BTS MCO

- **Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés:**

→ Grandes surfaces alimentaires : supermarchés, hypermarchés

→ Magasins spécialisés : sport, prêt à porter, équipement de la maison , bricolage , TV/HIFI/Multimédia, jouet , jardinerie, du négoce (Bâtiment ou autres), de l'équipement automobile, etc.

→ Commerces de gros : libre-service de gros

- **Entreprises de prestation de services** (banque, assurance, téléphonie, etc.)
- **Petits magasins indépendants** (habillement, bijoux, cadeaux, friperie...)

⇨ EN FORMATION INITIALE

- **14 à 16 semaines d'immersion totale** dans une Unité Commerciale de biens ou services (clientèle de particuliers ou de professionnels)
- **10 demi-journées par année de formation de missions professionnelles de préparation et de suivi.**

⇨ EN ALTERNANCE

- **L'équivalent de 32 semaines en entreprise par an** (y compris les 5 semaines de congés payés) - **35 heures par semaine**
- **700h par an en centre de formation**
- **Un planning d'alternance adapté qui garantit un suivi optimal de la formation**
- **Salaire de l'apprenti exonéré de charges sociales** (salaire net = salaire brut)

Exemple Apprenti de 18 à 20 ans (1er contrat) : - 1è année 43% smic
- 2è année 51% smic

CONDITIONS D'ACCES

- **Sélection sur dossier scolaire via procédure www.parcoursup.fr**
- **Tout baccalauréat accepté: Proposition sur 1ère page.**
- **LV1 Anglais**
- **Pour l'alternance : disposer d'un accord de contrat d'apprentissage**