

Après le BTS



Contexte professionnel

Les titulaires du BTS MCO exercent leurs métiers au sein d'organisation comme :

- Grandes surfaces alimentaires (GSA) et grandes surfaces spécialisées (GSS)
- Entreprises de production (au sein de leur service commercial)
- Entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport ...

Ces structures s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans...).

Métiers visés

En début de carrière	Evolution de carrière
Vendeur/Conseil	Chef de rayon
Marchandiseur	Responsable de secteur, de département
Chargé de clientèle	Responsable de Drive
Conseiller de vente et de services	Manager de la relation client
Manager adjoint	Manager d'une unité commerciale
Second de rayon	
...	

Contacts et renseignements

Lycée Descartes

STS MCO
14 Chemin de Ronde
CS 20705
35207 Rennes cedex 2

Tel : 02 99 51 49 64

Site Internet : www.lycee-descartes.fr



Lycée René Descartes - Rennes SECTION DE TECHNICIEN SUPERIEUR Management Commercial Opérationnel*



Préparer un BTS M.C.O. au lycée Descartes

*Anciennement STS MUC - Management des Unités Commerciales



Formation initiale sous régime étudiant

Adhésion à l'association SEDAC en charge de la vie étudiante



Une formation professionnalisante

Rencontre avec des professionnels partenaires :

La Poule à Pois, Crédit Mutuel, But, Norauto, Ikéa, Leroy Merlin, Groupama, Décathlon, Biocoop, Agent Paper ...

Activités commerciales ponctuelles :

- raid de vente Ouest France (8 jours)
- vente de produits textiles et de chocolats
- études de marché pour des unités commerciales
- participation à des salons professionnels

Stages en entreprise :

- 10 demi-journées (5 jours) de journées de missions préparatoires par année de formation,
- 14 à 16 semaines de stage réparties sur les 2 années de la formation,
- Possibilité de faire un stage dans des entreprises partenaires à Malte.

Les stages doivent permettre à l'étudiant(e) :

- d'appréhender les réalités de l'entreprise,
- de découvrir la vente, la communication, la mise en place d'opérations commerciales et la mise en valeur de produits,
- de mettre en œuvre des capacités d'analyse et de synthèse applicables à un projet de développement de l'unité commerciale,
- d'acquérir des compétences opérationnelles par la mise en situation réelle.

Profil souhaité

Des qualités personnelles : faculté d'écoute, de dialogue, de contact, goût des responsabilités et esprit d'équipe.

Des compétences générales : capacité d'analyse et de synthèse, maîtrise de la langue française écrite-orale et pratique de la langue anglaise.

Objectifs de la formation / Compétences à acquérir :

Acquérir les compétences qui permettront à l'étudiant de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale après l'obtention du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel.

- Développer la relation client et la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale
- Manager une équipe commerciale

Matières et horaires

Enseignements	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	1 + (1)	1 +(1)
Langue vivante étrangère	1 + (2)	1 + (2)
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Développement de la relation client et vente conseil	2 + (4)	2 +(3)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3 + (2)	3 + (3)
Gestion opérationnelle	2 + (2)	2 + (2)
Management de l'équipe commerciale	2 + (2)	2 + (2)
Langue vivante étrangère 2 (facultatif)	2	2
Entrepreneuriat (facultatif)	2	2
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2	2