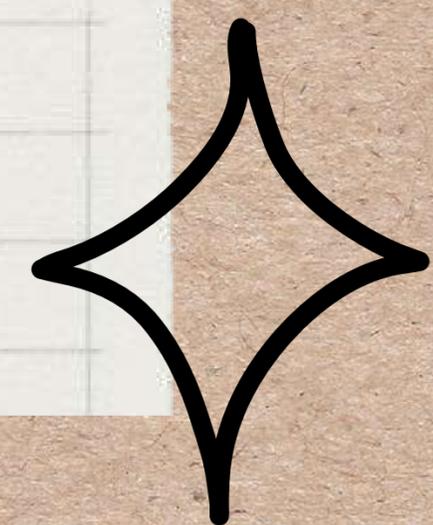
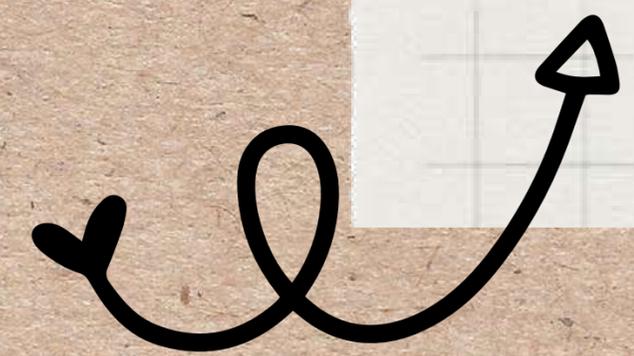


**BTS  
MANAGEMENT COMMERCIAL  
OPÉRATIONNEL  
(BTS MCO)**

*Mme Legrand  
Référente bts 1 et bts 2*

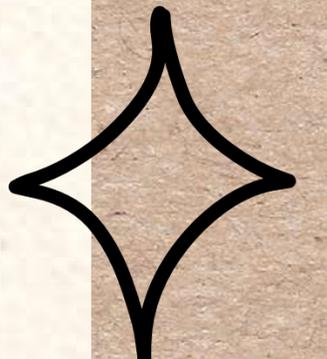
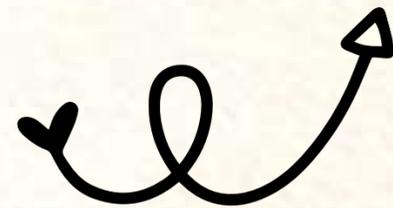




# La section MCO

*Une formation polyvalente avec:*

- *des matières générales*
- *des matières professionnelles*
- *et des options facultatives*



# LE CONTENU DE LA FORMATION

## Les matières générales

*Culture générale et expression*

*Langue vivante 1*

*Culture économique, juridique  
et managériale*

## Les matières professionnelles

*Animation et dynamisation de  
l'offre commerciale*

*Développement de la relation  
client et vente*

*Gestion opérationnelle*

*Management de l'équipe  
commerciale*

## Les options facultatives

*Langue vivante 2*

*Parcours de  
professionnalisation à  
l'étranger*

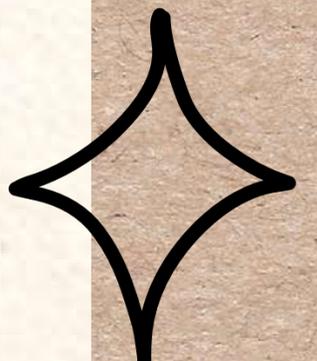
*Entrepreneuriat*



## La section MCO



*Une formation polyvalente  
avec: un stage en France ou  
à l'étranger (erasmus +)  
avec un suivi individualisé  
effectuée lors des travaux  
dirigés*





# Des exemples de missions effectuées en stage



Analyser les réseaux sociaux actuels et proposition d'amélioration

Elaborer un questionnaire de satisfaction client

Organiser une action promotionnelle et une animation commerciale

Réaliser une étude de marché

Participer à la mise en place de l'ouverture de la nouvelle agence

Réaliser une étude de la notoriété et de la visibilité de l'unité commerciale

Améliorer le suivi commercial

Analyser la relation client du SAV et proposer des pistes d'amélioration

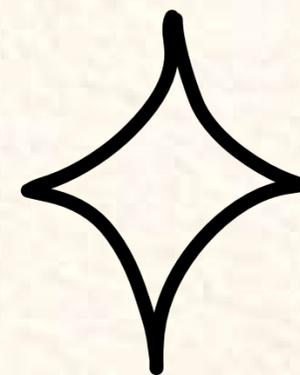
Mettre en valeur l'offre

Déterminer une offre adaptée à la cible

Mettre en conformité et fiabiliser la base de données client

Adapter l'offre aux évolutions de la demande

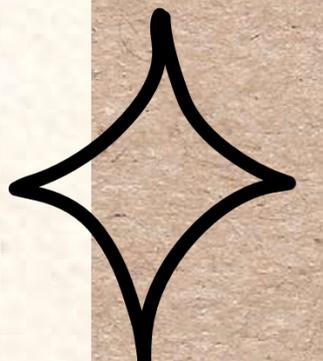
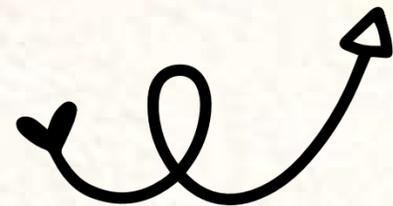
Développer les performances de l'unité commerciale





## La section MCO

Une formation  
polyvalente avec des  
poursuites d'étude  
variées qui permettent de  
se spécialiser dès  
l'obtention du diplôme ou  
après



# LES POURSUITES D'ETUDE

## Bachelor

Commerce  
Communication  
E-marketing  
Management  
Marketing digital  
Vente  
Ressources humaines

## BUT

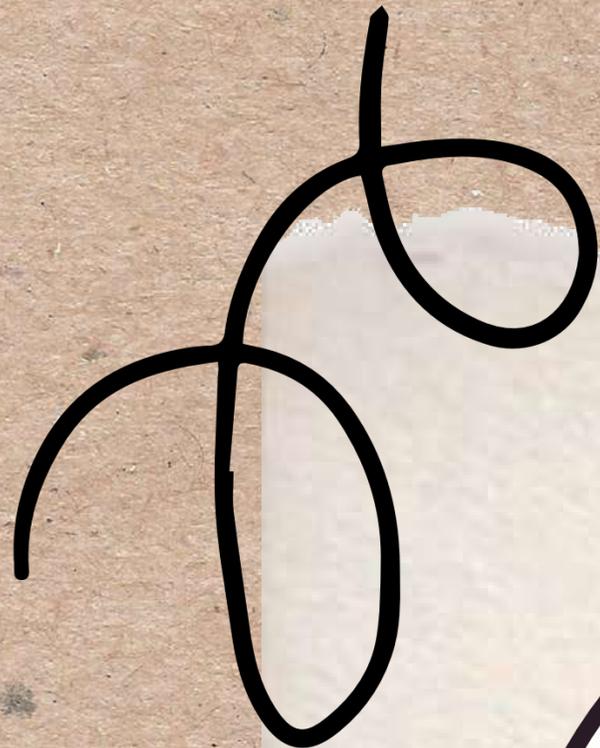
Gestion des entreprises  
et des administrations  
(GEA)  
Gestion administrative  
et commerciale (GACO)  
Techniques de  
commercialisation (TC)

## Licences générales

Licence AES  
Licence Sciences de  
Gestion  
Licence Economie  
gestion  
Licence comptabilité et  
contrôle

## Licences professionnelles

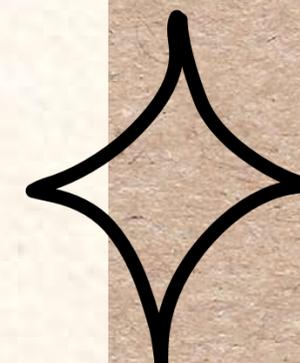
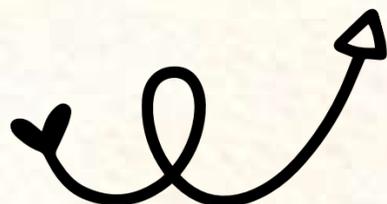
Licence assurance  
Licence distribution  
Licence e-commerce  
Licence immobilier  
Licence management  
Licence marketing  
Licence commerce...



## La section MCO



*Une formation  
polyvalente avec des  
débouchés variés*



# LES DÉBOUCHÉS POSSIBLES



## Les lieux de travail variés

*Des entreprises de distribution  
des secteurs alimentaires ou  
spécialisés*

*Des entreprises de prestation de  
services ou de production*

*Des entreprises de commerce  
électronique*

*Des associations à but lucratif*

## Les postes accessibles directement après le BTS

*Conseiller(e) de vente et de services*

*Chargé(e) de clientèle*

*Responsable du service client*

*Merchandiseur*

*Adjoint(e) de magasin*

*Administrateur(trice) des ventes*

*Responsable de rayon*

## Les domaines d'activité multiples

*L'immobilier*

*La banque*

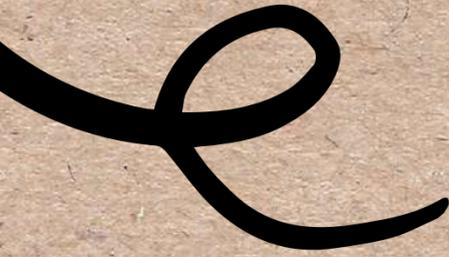
*L'assurance*

*La distribution*

*L'automobile*

*Le prêt-à-porter*

*La vente assistée...*



**Des questions?**

*Mme Legrand  
erika.legrand@ac-limoges.fr*

