



Profil

L'étudiant du BTS MCO doit posséder :

- ▶ Goût du contact,
- ▶ Sens des responsabilités,
- ▶ Méthode et organisation,
- ▶ Aptitude au travail en groupe,
- ▶ Bon niveau en anglais et en culture générale.

Après le BTS



Poursuite d'études

- ▶ 3^{ème} année de spécialisation : licences professionnelles.
- ▶ Intégration en 2^{ème} année dans certaines écoles de commerce.
- ▶ Universités.



Vie active

Dès l'obtention du BTS :

- ▶ Conseiller de vente et de services
- ▶ Conseiller e.commerce
- ▶ Chargé de clientèle, chargé du service client
- ▶ Marchandiseur
- ▶ Manager adjoint
- ▶ Manager d'une unité commerciale de proximité

Avec expérience :

- ▶ Chef des ventes, chef de rayon
- ▶ Responsable e.commerce
- ▶ Responsable de drive
- ▶ Manager de caisses
- ▶ Manager de la relation client
- ▶ Responsable de secteur, de département
- ▶ Manager d'une unité commerciale

Ne pas jeter sur la voie publique. © Fotolia / Freepik - Création : Olivier Caplain de Sandria - Impression : imprimi 6



L'établissement

Un établissement public...

Tous les personnels concourent à la bonne marche de l'établissement. Tous, dans le cadre de leurs missions, veillent à maintenir un climat serein dans lequel chacun des 1 300 élèves et étudiants peut trouver sa place.

La médiathèque

Dans un cadre privilégié :

- ▶ Accueille les élèves en proposant un éventail riche et pertinent d'outils, de ressources et de supports pédagogiques au service de la formation et de l'ouverture culturelle.
- ▶ Porte des projets en lien avec les équipes pédagogiques.



Le service de restauration

- ▶ Produit et sert les repas préparés à partir de produits frais, et le plus souvent régionaux, avec le souci d'augmenter la part de produits d'origine biologique.
- ▶ Travaille en collaboration avec une diététicienne qui apporte sa contribution à l'élaboration de la grille des menus.
- ▶ **La qualité de production et de service est reconnue comme une spécificité de l'établissement.**



ANGOULÈME



Lycée Marguerite de Valois



B.T.S

Management Commercial Opérationnel

LYCÉE MARGUERITE DE VALOIS

12, rue Louise Lériget – CS 52324

16023 ANGOULÈME CEDEX

Site : Lyceevalois.com

Mail : ce.0160003s@ac-poitiers.fr

Tél : **05 45 97 45 00** – Fax : 05 45 97 45 28





Conditions d'admission

- ▶ Formation ouverte à tous les titulaires d'un baccalauréat
- ▶ Les candidatures se font via la procédure Parcoursup.
- ▶ L'admission est prononcée après étude du dossier scolaire



Études

Les enseignements dispensés portent sur des **disciplines professionnelles** et des **disciplines générales**.

MARKETING : Relation client, digitalisation de l'UC, Animation et dynamisation de l'offre, Communication.

MANAGEMENT : Gestion opérationnelle de l'UC, Suivi des performances, Management de l'équipe.

CULTURE GÉNÉRALE, ANGLAIS, et enseignement facultatif (entrepreneuriat).

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE.



Formation pratique

L'application des connaissances théoriques dans un contexte professionnel est une des composantes majeures du BTS MCO.

La durée totale des périodes de stage durant les 2 années de formation est de 14 à 16 semaines dans une ou deux unités commerciales.

Les stagiaires sont mis en situation professionnelle réelle. Durant ces périodes, le stagiaire développera ses compétences concernant le Développement de la relation client et vente conseil ainsi que l'Animation et la dynamisation de l'offre commerciale. L'étudiant sera amené à utiliser les outils et données numériques de l'unité commerciale.



Horaires hebdomadaires

Disciplines	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	2 h	2 h
LV1	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	6 h	5 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h	6 h
Gestion opérationnelle	4 h	4 h
Management de l'équipe commerciale	4 h	4 h
Volume horaire hebdomadaire	28 h*	28 h*
Enseignement facultatif	1^{ère} année	2^{ème} année
Entrepreneuriat	2 h	2 h
* Heures de cours et de TD		



Épreuves à l'examen

Voie scolaire **

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	écrite	4 h
LV1			
• U21	1,5	écrite	2 h
• U22	1,5	CCF* oral	20 mn de préparation
Culture économique, juridique et managériale	3	écrite	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	3	CCF*	
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	CCF*	
Gestion opérationnelle	3	écrite	3 h
Management de l'équipe commerciale	3	CCF*	
Enseignement facultatif : Entrepreneuriat		ponctuelle orale	20 mn

*CCF : Contrôle en Cours de Formation

** dans établissement public ou privé sous contrat

