



Management Commercial Opérationnel

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) (ex MUC) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

enseignements

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Enseignement langue vivante étrangère 2 (facultatif)
- Entrepreneuriat (facultatif)
- Parcours de professionnalisation à l'étranger (facultatif)

stages

14 à 16 semaines, en France ou à l'étranger, sur les deux années de formation.

profil

- Etre motivé-e par les métiers du commerce
- Aimer le contact avec les clients, savoir écouter et faire preuve de persuasion ;**
- S'intéresser au management des entreprises ;
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés ;
- Savoir valoriser les produits ;
- Savoir animer une équipe, un lieu de vente ;
- Etre doté d'un esprit d'initiative ;
- Etre capable de s'organiser de manière autonome ;
- Etre capable de travailler en équipe, apprécier **l'échange** et l'entraide ;
- Avoir **le goût du challenge** et **une forte motivation** ;
- Etre apte à concilier esprit pratique et capacité d'analyse ;
- Avoir le goût des chiffres.

Inscription sur
parcoursup.fr

débouchés

Perspectives en matière d'insertion professionnelle

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui.

Employabilité à court terme : chargé de clientèle, vendeur/conseil, conseiller e-commerce, second de rayon, marchandiseur, manager-adjoint de magasin, manager d'unité commerciale de proximité ;

Employabilité à moyen terme : manager de rayon, responsable de secteur, de département directeur de magasin, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable d'agence...

Perspectives en matière de poursuites d'études

- En licence professionnelle du domaine commercial ;
- En licence (LMD) économie-gestion ou sciences de gestion ;
- En école supérieure de commerce ou de gestion ;
- En classe préparatoires aux grandes écoles (CPGE) ;
- En classe préparatoire adaptée techniciens supérieurs (ATS).

Lycée Jean Lurçat

121 rue de Patay 75013 PARIS
Tél: 01 44 06 77 50
Fax: 01 44 06 77 60
Ce.0753268v@ac-paris.fr