



La Borde Basse
LYCÉE POLYVALENT
CASTRES

LE BTS MCO : Qu'est ce que c'est ?

- **BTS Management Commercial et Opérationnel**



Souvent on hésite ou alors on ne voit pas bien la différence entre MCO et NDRC... Alors quelles différences ?

➔ En BTS NDRC :

- ✓ Le cœur de l'activité est de **gérer le portefeuille clients** et d'**animer la relation client en face-à-face ou à distance**.
- ✓ **La capacité à intégrer une équipe** mais aussi à s'organiser individuellement sont essentielles.

➔ En BTS MCO :

- ✓ La perspective est de prendre la **responsabilité opérationnelle** de tout ou partie d'une **unité commerciale (physique ou virtuelle)**
- ✓ Le cœur de l'activité est la **prise en charge de la relation client** dans sa globalité ainsi que **l'animation** et la **dynamisation de l'offre commerciale**. (Agir en véritable manager d'une équipe commerciale)



La Borde Basse
LYCÉE POLYVALENT
CASTRES

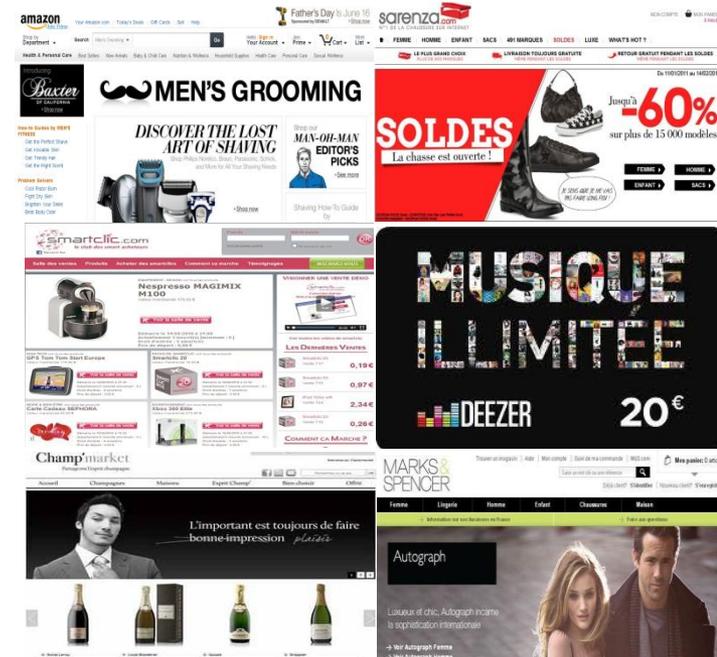
BTS MCO Management Commercial Opérationnel



Pourquoi choisir un **BTS MCO** ?

Un **BTS MCO** pour devenir **MANAGER** dans un lieu
Physique **ET/OU** **Virtuel**

Où une clientèle
potentielle peut
accéder aux
produits et aux
services



Être Manager, c'est quoi ?

En grandes surfaces :

- Superviser la gestion des rayons
- Organiser des animations commerciales



En concessions :

- Superviser et contrôler un parc de véhicules
- Planifier et contrôler l'entretien des véhicules



En banques, assurances ou agences immobilières :

- Représenter l'image de l'agence
- Conseiller et recevoir les clients



Les lieux d'accueil pour vos stages :

- MAGASIN INDEPENDANT
- GSS / GSA
- BANQUE
- AGENCE IMMOBILIERE
- CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILE



Pendant 16 semaines sur les deux années et des « journées entreprises » pour garder le lien

Le stage

Quand ?

1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
8 journées	8 journées
8 semaines	7 semaines

Entre 14 et 16 semaines de stage

Et où ?



Quels types de missions ?

En distribution

- **Vente, négociation**
- **Digitalisation du point de vente**
- **Mise en rayon / Vente étiquetage**
- **Prise de commandes**
- **Merchandising** : optimiser l'implantation d'une ou plusieurs familles de produits

En agences

- **Accueil** de la clientèle
- **Vente** de produits/services
- **Développement** portefeuille client
- **Étude** de la concurrence locale
- **Préparation** de réunions
- **Campagne de prospection**

Les compétences à développer au cours de la formation

Dans 4 domaines professionnels :

- **1. Développement de la relation client et vente conseil**
- **2. Animation et dynamisation de l'offre commerciale**
- **3. Gestion opérationnelle**
- **4. Management de l'équipe commerciale**



Avec un tronc commun qui permet :

- D'acquérir une culture économique, juridique et managériale en lien avec votre parcours de formation et la branche commerciale
- D'acquérir une culture générale et expression
- D'acquérir des compétences en Langues :
- **NOUVEAU à la rentrée 2021** : vous avez le choix entre Anglais ou Espagnol

Voilà un aperçu des matières enseignées ?

Enseignements obligatoires	1ère année	2ème année
Culture générale	2h	2h
Langues vivantes (Anglais et Espagnol)	3h	3h
CEJM	4h	4h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Total	28h	28h
Enseignements facultatifs (LV2)	2h	2h
Option Entrepreneuriat	2h	2h



Et quelles épreuves ?

Epreuves	Formes	Durée	Coefficient
Culture générale	Ecrit	4h	3
Langue vivante (Anglais ou Espagnol)	Ecrit et oral	2h	3
CEJM	Ecrit	4h	3
Développement de la relation client et vente conseil E41	CCF	Oral 30 minutes	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale E42	CCF	Oral 30 minutes	3
Gestion opérationnelle E5	Ecrit	3h	3
Management de l'équipe commerciale E6	CCF	2h30	3
Langue vivante 2 (facultatif)	Oral	20 min	1
Entreprenariat	Oral	20 min	

Une option clé à la Borde Basse : l'entrepreneuriat

L'ENTREPRENEURIAT: Module sur la création d'entreprise pour libérer l'initiative et donner l'envie d'entreprendre tout au long des 2 années. Option à l'examen qui vous permet de mettre « du concret » sur vos apprentissages!



Les débouchés avec le diplôme BTS MCO

→ Dès l'obtention du diplôme:

→ Les postes avec le diplôme BTS MCO

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Manager d'une unité commerciale de proximité

→ Avec expérience :

- Chef des ventes
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manager de caisses
- Manager de rayon(s)
- Manager de la relation client
- Responsable de secteur, de département
- Manager d'une unité commerciale

Souhaitez vous plus de renseignements ?

- Lycée Borde Basse 05.63.62.11.90
- Contacts de nos professeurs référents :
 - NICOLAS Béatrice
 - BRUS Emilie

www.borde-basse.entmip.fr

