

## QUALITÉS REQUISES ?

- Motivation, dynamisme, disponibilité,
- Autonomie, capacité d'analyse,
- Esprit de synthèse et de rigueur,
- Expression écrite et orale aisée,
- Facilité de communication.

Et surtout... **un bon sens de la relation commerciale !**

## ACCESSIBLE À QUI ?

Ce BTS est accessible sur dossier aux Baccalauréats technologiques tertiaires, généraux, industriels et baccalauréats professionnels.

## ET APRÈS ?

### MÉTIERS :

- Vendeur conseil
- Manager de rayon et de secteur
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Chef d'agence
- Responsable de site
- Directeur de magasin

### POURSUITES D'ÉTUDES :

- Licences professionnelles (management du point de vente, e-commerce, commerce et distribution, ressources humaines, banque-assurance...),
- Ecoles de commerce, année de spécialisation professionnelle, Bachelor.

## LYCÉE LÉONARD DE VINCI

Un lycée d'étudiants : **7 sections de BTS (tertiaires et industrielles) et une classe préparatoire en comptabilité.**

### POUR Y VIVRE :

- À Melun, ville universitaire, vous trouverez de **nombreux équipements sportifs, culturels** et des possibilités de **logement variées** (CROUS, locations, etc.)
- **Son internat** sur site, à taille humaine (70 internes).

### SES ATOUTS :

- Un **accompagnement personnalisé** tout au long de la formation
- Des **enseignants** membres des Jurys de BTS, Accompagnateurs et Membres de Jurys VAE
- Des séances de **soutien**
- Son **CDI** : lieu de formation, de travail et de lecture avec plus de 12 000 documents imprimés et des ressources numériques
- Une préparation au **certificat Voltaire**, attestant d'un niveau en français professionnel
- Une préparation au **certificat TOEIC** en anglais
- Des **équipements modernes** en informatique et dans le secteur industriel
- Association Sportive
- **Ateliers** organisés sur le temps de midi : danse, improvisation théâtrale, japonais, web-radio, street-art, ciné club.

**SES PARTENAIRES :** Notre établissement cultive plusieurs partenariats avec des entreprises de tailles diverses, des lycées, des écoles d'ingénieurs, des universités (en France et au Québec) et des administrations.

Toutes les infos sur [www2.vinci-melun.org](http://www2.vinci-melun.org)



LYCÉE DES MÉTIERS  
DE LA COMPTABILITÉ ET DE  
L'INFORMATIQUE DE GESTION

2 bis rue Édouard Branly 77000 Melun | Tél. 01 60 56 60 60



BAC PRO - BAC GÉNÉRAL ET TECHNO  
POST BAC - FORMATION CONTINUE



**BTS MCO**  
**MANAGEMENT**  
**COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**

# BTS MCO

## Brevet technicien supérieur - Management Commercial Opérationnel

Ce technicien supérieur est un commercial en contact direct avec la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, la fidéliser. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

### APPRENDRE UN MÉTIER EN DEUX ANS

### EN ENTREPRISE :

Les **stages** permettent aux étudiants d'acquérir des connaissances et des compétences professionnelles ceci dans 3 domaines d'activités principaux :

- la banque / assurances
- la distribution alimentaire et spécialisée
- les concessions.

**15 semaines de stage en entreprise réparties sur les 2 années (8 semaines en 1ère année et 7 semaines en 2ème année) :**

Stage débouchant sur la constitution de deux dossiers professionnels élaborés au cours de la formation et évalués en Contrôle en Cours de Formation

### Les particularités du BTS MCO Des options enrichissantes :

## AU LYCÉE : 50 SEMAINES DE COURS

	Enseignements	1 <sup>ère</sup> et 2 <sup>e</sup> années
Général	Français	2 h
	Langue vivante étrangère 1	3 h
	Culture économique, juridique et managériale	4 h
Pro	Techniques Commerciales et Informatique (évaluées par Contrôle en Cours de Formation)	19 h
	<b>Total hebdomadaire</b>	<b>28 h</b>

## ENSEIGNEMENTS FACULTATIFS :

- LV2 Espagnol (2h)
- Entrepreneuriat (2h)
- Préparation au TOEIC (horaire hebdomadaire individualisé).

**Dossier 1 :** Développement de la relation client et vente conseil. Compétences attendues : Vendre, assurer la qualité de service à la clientèle, fidéliser et développer la clientèle.

**Entrepreneuriat :** Accompagnement du projet de création ou de reprise d'une entreprise commerciale, du diagnostic à la constitution du dossier de création ou de reprise d'entreprise.

## BTS MCO, NOS POINTS FORTS

- Une **formation dynamique** avec une équipe d'enseignants expérimentés
- Des **partenaires actifs** pour une immersion professionnelle progressive
- Un **emploi assuré** à la sortie des études ou une **poursuite d'études supérieures aisée**



Découvrez-en plus sur le BTS MCO en flashant ce code :



**Dossier 2 :** Animation et dynamisation de l'offre commerciale. Compétences attendues : Gérer l'offre de produits et services, optimiser l'espace commercial pour gagner en performance, assurer la communication commerciale.

**Langue étrangère** Anglais et/ou Espagnol. Pratique professionnelle orale de la langue étrangère de niveau B1.