

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL ET PROFESSIONNEL

MODULES DE FORMATION	1RE ANNÉE		2E ANNÉE	
	COURS	TD	COURS	TD
Culture générale et expression	1H	1H	1H	1H
Langue vivante étrangère	1H	2H	1H	2H
Culture économique, juridique et managériale	4H		4H	
Développement de la relation client et vente conseil	2H	4H	2H	3H
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3H	2H	3H	3H
Gestion opérationnelle	2H	2H	2H	2H
Management de l'équipe commerciale	2H	2H	2H	2H
Total	15H	13H	15H	13H
Enseignement facultatif langue vivante étrangère 2	2H		2H	
Entrepreneuriat	2H		2H	
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2H		2H	

FORMATION PROFESSIONNELLE PRATIQUE : STAGE

Le stage en entreprise a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en **situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.**

Ce stage en entreprise comprend :

» Des périodes d'immersion totale en entreprise (14 à 16 semaines)

ÉPREUVES D'EXAMEN NATIONAL

ÉPREUVES	COEF	FORME	DURÉE
E1 - Culture générale et expression	3	Ponctuelle écrite	4H
E2 - Communication en langue vivante étrangère	3		
E3 - Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle écrite	4H
E4 - Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	CCF	
E5 - Gestion opérationnelle	3	Ponctuelle écrite	3H
E6 - Management de l'équipe commerciale	3	CCF	
EF1 - Communication en Langue vivante		Ponctuelle Orale CCF	20mn
EF2 - Parcours de professionnalisation à l'étranger		Ponctuelle Orale	20mn
EF3 - Entrepreneuriat		Ponctuelle Orale	20mn



Lycée Charles Baudelaire

Cran-Gevrier • Anancy

04.50.69.07.70

www.btscommerciaux-anancy.fr

BTS M.C.O.

Management Commercial Opérationnel

Statut Scolaire

www.btscommerciaux-anancy.fr



1 OBJECTIFS

Préparer en deux ans des étudiants qui prendront la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale dans différents secteurs d'activité :

- » Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- » Des entreprises de prestation de services
- » Des entreprises du e-commerce.
- » Des unités commerciales de production



2 DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Il pourra exercer les métiers de :

- » Responsable du e-commerce
- » Vendeur conseil, vendeur spécialisé et animateur des ventes
- » Marchandiseur
- » Responsable clientèle
- » Assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin

Avec l'expérience, il pourra devenir :

- » Directeur de magasin
- » Directeur d'agence
- » Directeur commercial

3 CONDITIONS DE RECRUTEMENT

Quelle que soit la section d'origine, les critères de sélection sont :

- » La motivation et le profil
- » Les résultats scolaires
- » Les appréciations des professeurs et l'avis du chef d'établissement

4 COMMENT S'INSCRIRE ?

Rendez-vous à partir du **18 janvier 2023** sur le site du portail national :

www.parcoursup.fr

Suivre les modalités d'inscription, cette procédure est obligatoire.

Vous trouverez les pièces à joindre à votre dossier au bas de votre fiche de vœux.

Attention :

Pour les élèves de terminale, veillez à bien prendre connaissance des modalités d'orientation dans votre établissement d'origine.

LES MISSIONS

- » Développer l'activité de l'unité commerciale
- » Dynamiser le point de vente
- » Gérer les relations avec la clientèle et les fournisseurs
- » Adapter l'offre aux attentes des clients
- » Animer une équipe commerciale

PROFIL DU CANDIDAT

- » Motivé pour le métier de commercial
- » Dynamique, volontaire et actif
- » Organisé afin de gérer au mieux son temps
- » Bon communicant
- » Responsable
- » Autonome

Venez nous rencontrer au Lycée Charles Baudelaire lors de la journée Portes ouvertes le samedi 4 mars 2023.