le milieu professionnel

Une formation en relation avec

Par vos missions de préparation et de suivi au sein des services commerciaux des entreprises partenaires :

enquêtes, sondages, prospection, animations commerciales, gestion des achats, participation à des salons, opérations publicitaires… selon les opportunités des entreprises.

Par vos actions, soutenues et suivies par l'équipe pédagogique, qui développent vos qualités et aptitudes commerciales :

goût de l'action, communication interpersonnelle, souplesse, rigueur pour l'efficacité. A cette occasion vous utilisez tous les outils de communication (téléphone, Internet, réseaux sociaux...).

Pour être capable de :

- ✓ *Gérer la relation clientèle,*
- ✓ *Animer et dynamiser l'offre « produit »,*
- ✓ *Manager l'équipe commerciale,*
- ✓ *Utiliser les techniques de communication et l'outil informatique dans le cadre commercial.*

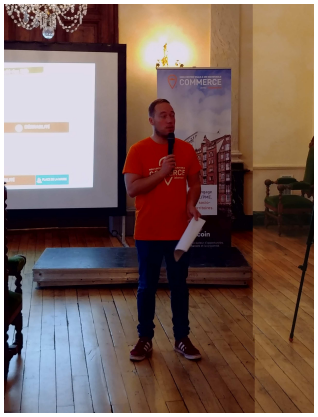
Vous souhaitez apprendre en pratiquant…
En BTS MCO,
vous serez acteur de votre formation

DE NOMBREUX TD EN 1/2 GROUPE



DES PROJETS AVEC DES PARTENAIRES





DES PARTAGES D'EXPERIENCES

Pour tout renseignement complémentaire contactez le responsable de la section :
04 71 45 49 31

Lycée Polyvalent MONNET-MERMOZ

Pour découvrir les autres formations du lycée, scannez ce Qr code

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel



Mini-stage de découverte des formations post-bac

Inscrivez-vous pour participer à une immersion en BTS, scannez ce QR

Quel Profil ?

✓dynamique,
✓goût pour la communication et le travail d'équipe,
✓sens de l'organisation,
✓rigoureux et méthodique,
✓bon gestionnaire.

Le BTS MCO est fait pour vous



Quels débouchés ?

Vos secteurs d'activités :

- ✓ La grande distribution alimentaire,
- ✓ La grande distribution spécialisée,
- ✓ La banque, l'assurance,
- ✓ Le e-commerce,
- ✓ Tout commerce de proximité (franchise, magasin indépendant)

Vos métiers :

- ✓ Assistant chef de rayon, chef de rayon,
- ✓ Assistant commercial, responsable commercial, gérant de magasin ou d'agence
- ✓ Assistant marketing, responsable marketing,
- ✓ Télévendeur ou télé conseiller.
- ✓ Assistant manageur relations humaines.

Contenu de la formation

Disciplines	Horaires (cours+TD)
Développer la relation client et assurer la vente conseil	6 h (2+4)
Animer et dynamiser l'offre commerciale	5 h (3+2)
Assurer la gestion opérationnelle	4 h (2+2)
Manager l'équipe commerciale	4 h (2+2)
Culture économique, juridique et managériale	4 h
Expression et communication en langue anglaise	3 h (1+2)
Culture générale et expression	2 h (1+1)
Enseignement optionnel	
Entrepreneuriat	2 h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 h
Langue vivante 2	2 h

Hackathon Pépite du Cantal



La formation professionnelle

SUR LE TERRAIN...

Les stages :

La durée totale des stages se répartit sur le temps scolaire des 2 années : 14 à 16 semaines.

Le stage en milieu professionnel est particulièrement valorisé lors des épreuves du Brevet de technicien supérieur Manageur commercial opérationnel puisqu'il sert de support à deux des épreuves professionnelles :

- ✓ Développement de la relation client et vente conseil
- ✓ Animation et dynamisation de l'offre commerciale.

Il est donc le moment privilégié pour constituer les dossiers supports de ces deux épreuves en s'inscrivant dans une démarche professionnelle.

Et après ...

Poursuite d'études Nouveau Bachelor **Conseiller Clientèle des Particuliers en Banque Assurance au lycée Monnet Mermoz**

Autres possibilités, Licence professionnelle, École de commerce, Université…

Insertion dans la vie active (exemples)

Emploi	Mission	Employeur
Attaché de clientèle	Accueil et suivi clientèle	Maaf Assurance (Aurillac)
Manageur du rayon	Gestion du rayon « Epicerie sèche » Direction d'une équipe de collaborateurs	Centre Leclerc (Aurillac)
Commercial	Chargé de la prospection de biens en vente et location	Agence immobilière (Aurillac)