

## BTS Management Commercial Opérationnel



### Bien plus que vous aider à trouver une entreprise

**Trouver un employeur** est essentiel pour vous, nous le savons! Cependant nous considérons qu'il est tout aussi essentiel de le faire dans un environnement professionnel qui vous correspond. **Très attentifs à vos qualités** et à vos désirs, nous mettons tout notre savoir-faire, notre énergie et notre réseau partenaire pour chercher et trouver l'entreprise la plus adaptée à votre ambition, celle qui saura mettre en valeur vos qualités. **Celle qui vous va !** Nous ne cherchons pas une entreprise, **nous trouvons la vôtre.** C'est pour nous la seule façon de vous témoigner le respect que mérite votre confiance.

### Conditions d'admission

Test écrit  
Entretien de motivation  
Analyse de votre dossier scolaire

### Comment s'inscrire ?

Rendez-vous sur notre site Internet : [www.aureisformation.fr](http://www.aureisformation.fr)  
ou appelez le **01 83 95 49 15**.  
Vous pouvez participer à une **réunion d'information** et de placement tous les **mercredis à 14h30** (sauf en décembre et en août).

**Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel** a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

L'unité commerciale, lieu physique ou virtuel, est le levier décisif permettant à un client d'accéder à une offre de produits ou de services (ex : magasin, agence commerciale, site marchand).

**Le titulaire du BTS MCO** prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également 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.

**Niveau requis :** Baccalauréat S, ES, L, STMG ou Baccalauréat Professionnel

**Durée :** 2 ans

**Validation :** Diplôme d'Etat niveau III

### Débouchés professionnels :

Conseiller/Conseillère de vente et de services; vendeur, vendeuse/conseil  
Conseiller/Conseillère e-commerce  
Chargé(e) de clientèle; Chargé(e) du service client; Marchandiseur; Manager adjoint; Manager d'une unité commerciale de proximité

### Poursuite d'études :

Licence/Bachelor GRH, Gestion de projet, Management des organisations, Marketing, Communication etc...

**Nous plaçons 96% de nos alternants dans nos entreprises partenaires: CAMAÏEU, NAF NAF, AIGLE, DECATHLON, ADA, CARREFOUR, PIZZA HUT, etc...**

**CONSULTEZ** les offres de nos partenaires :  
[www.aureisformation.fr](http://www.aureisformation.fr)

### Documents à présenter pour votre entretien

- 1 CV daté et signé
- La photocopie de vos bulletins de note de terminale
- La photocopie de votre relevé de notes du Baccalauréat ou du dernier diplôme obtenu
- La photocopie de votre pièce d'identité
- 1 photo d'identité

# BTS Management Commercial Opérationnel

## Programme

### Matières générales

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

### Matières professionnelles

- Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### Missions possibles

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

## Règlement d'examen

Épreuves	Coefficient	Mode	Durée
E1 Culture générale et expression	3	Écrit	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère	3	Écrit / Oral	2h / 20 min
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4h
E4 Développement de la relation client et vente conseil et animation, dynamisation de l'offre commerciale	6		
E4.1 Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30 min
E4.2 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30 min
E5 Gestion opérationnelle	3	Écrit	3h
E6 Management de l'équipe commerciale	3	Écrit	2h30
Épreuves facultatives	Coefficient	Mode	Durée
EF1 Communication en Langue vivante (**)		Oral	20 min
EF2 Parcours de professionnalisation à l'étranger		Oral	20 min
EF3 Entrepreneuriat		Oral	20 min

(\*\*) La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte.