



- Un pôle d'Excellence des formations Tertiaires
- Des **résultats EXCEPTIONNELS** :  
Entre 95 % et 100 % de réussite en moyenne depuis plus de 15 ans
- Des moyens à la mesure de vos ambitions :
  - Un bâtiment entièrement dédié au BTS MCO
  - Un équipement informatique neuf en réseau
  - Accès à Internet haut débit
- Une équipe dynamique
- Une formation professionnelle qualifiante et diplômante

## PRENDS LE PARTI DE LA RÉUSSITE

Prépare le BTS

# MCO

Management  
Commercial  
Opérationnel

LGT FAUSTIN FLERET  
Quartier Espérance-BP 6797  
111 MORNE A L'EAU  
Tél. : 05-90-24-80-11  
Fax : 05-90-24-93-26



BTS

Management Commercial  
Opérationnel

- Un diplôme adapté aux besoins en qualification des entreprises
- Une formation intensive en 2 ans
- Un diplôme national
- Une ouverture permanente sur le monde professionnel



### Une ambition réelle d'accès à des postes de responsabilité :

L'étudiant en BTS MCO sera en capacité, à l'issue de sa formation, de prendre en charge la relation client dans sa globalité, ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

Il assurera également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale, ainsi que le management de son équipe commerciale.

Il mettra en œuvre en permanence les applications et technologies digitales, ainsi que les outils de traitement de l'information.

### Les unités commerciales :

Magasin, supermarché, hypermarché, banque, assurance, concession automobile, agence immobilière, agence commerciale, site marchand...

### Les principaux métiers :

- Directeur de magasin, directeur-adjoint de magasin
- Responsable d'agence
- Responsable de clientèle
- Chef des ventes, chef de marché
- Chef de secteur
- Manageur de rayon, assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle...

### L'enseignement théorique :

- Culture générale et expression : 2h
- Langue vivante étrangère : 3h
- Culture économique, juridique et managériale : 4h
- Développement de la relation client et vente conseil : 6h
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale : 5h
- Gestion opérationnelle : 4 h
- Management de l'équipe commerciale : 4h
- Entrepreneuriat (option) : 2h

### La formation pratique :

- Des missions professionnelles de préparation et de suivi d'une journée par semaine dans votre entreprise d'accueil.
- Des périodes d'immersion totale en entreprise de **14 à 16 semaines** sous forme de stage

### Objectifs pédagogiques, vous permettre de :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Maitriser l'e-commerce

### Des possibilités de poursuite d'étude dans les voies d'excellence du supérieur long :

- Licences professionnelles, Masters
- Grandes écoles de commerce

### Votre profil :

- Bac STMG
- Bac Général
- Bac Pro

### Qualités requises :

- Désireux d'assumer des responsabilités
- Autonome, organisé et méthodique
- Capable de travailler en équipe
- Intéressé par les nouvelles technologies de l'information et de la communication
- Esprit d'analyse
- Bon niveau de culture générale et commerciale
- Aisance dans l'expression orale et écrite

