

Examen

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	Coeff.
Culture générale et expression	Ponctuelle écrite	4 h	3
Langue vivante 1	Ponctuelle écrite	2 h	1.5
	et CCF oral	20 min	1.5
Culture économique, juridique et managériale	Ponctuelle écrite	4 h	3
Développement de la relation client et vente conseil	CCF		3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	CCF		3
Gestion opérationnelle	Ponctuelle écrite	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	CCF		3
Épreuve facultative Langue vivante 2	Ponctuelle orale	20 min	

Pourquoi choisir Albert Camus ?

- ◆ Pour ses taux de réussite : 2019 → 88,46 % (taux académique : 63,30%)
- ◆ Une relation école-entreprise qui favorise l'insertion professionnelle
- ◆ Camus, un établissement à taille humaine

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Une porte d'entrée vers la vie active



Albert Camus
Lycées



Informations et modalités d'inscriptions :

<http://www.lycee-camus.com>

Lycées Albert CAMUS
32 bis rue de la Loire
42704 FIRMINY
04.77.40.17.17

04200131@ac-lyon.fr



RÉGION ACADÉMIQUE
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION



FORMATION : COURS ET TD

DISCIPLINES	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h (dont TD : 1 h)	2 h (dont TD : 1 h)
Langue vivante 1	3 h (dont TD : 2 h)	3 h (dont TD : 2 h)
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	6 h (dont TD : 4 h)	5 h (dont TD : 3 h)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h (dont TD : 2 h)	6 h (dont TD : 3 h)
Gestion opérationnelle	4 h (dont TD : 2 h)	4 h (dont TD : 2 h)
Management de l'équipe commerciale	4 h (dont TD : 2 h)	4 h (dont TD : 2 h)
Langue vivante 2 (facultative)	2 h*	2 h*
TOTAL	28 ou 30*	28 ou 30*

STAGES

Combien ?

14 à 16 semaines au cours des 2 années de formation et 10 demi journées maximum par an

Où ?

Dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Ces U.C. doivent être d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur

Qu'est-ce qu'une unité commerciale ?

- ◆ Un point de vente : magasin, grande surface (Electro-dépôt, Sport 2000, Kiabi, Etam, Carrefour, Leclerc...)
- ◆ Une agence commerciale : assurance, banque, concessionnaire automobile, agence immobilière
- ◆ Un site marchand

Qu'est-ce qu'un manager ?

- ◆ Diriger, animer, gérer l'unité commerciale
- ◆ Gérer les ressources humaines du point de vente
- ◆ Gérer et animer l'offre de produits et de services
- ◆ Gérer la relation avec la clientèle
- ◆ Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

Les poursuites d'études

- ◆ Licences professionnelles
- ◆ Ecoles supérieures de commerce
- ◆ Instituts Universitaires Professionnels

Les métiers

- ◆ Responsable de rayon / manager de rayon
- ◆ Directeur de magasin
- ◆ Responsable d'agence commerciale
- ◆ Responsable de clientèle
- ◆ Chef de vente
- ◆ Responsable logistique