

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO ex MUC) au lycée J. Aicard (Hyères)



Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel a pour perspective de **prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou une partie d'une unité commerciale**¹.

Il prend en charge **la relation client** dans sa globalité ainsi que **l'animation et la dynamisation de l'offre**. Il assure la **gestion** opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le **management** de l'équipe commerciale.

La rénovation du BTS prend en compte **la digitalisation** de l'unité commerciale qui conduit à repenser l'organisation, l'assortiment effectif, l'agencement du magasin et à réorganiser les rôles et les missions du personnel.

Une volonté de réussite !



I. LE RECRUTEMENT

Le **recrutement** se fait chaque année **sur dossier** La formation est ouverte à tous les lycéens de terminale, quelle que soit la série de leur baccalauréat. *La filière STMG est particulièrement bien adaptée.*

Au mois de mars, les **candidats doivent s'inscrire sur le site** <https://parcoursup.fr/>
Après étude du dossier par une commission de sélection, l'affectation a lieu de mi-juin à mi-juillet (*suivre son affectation sur le site* <https://parcoursup.fr/>)

¹ **Unité Commerciale** : une unité commerciale est un lieu (physique ou virtuel) nécessitant un déplacement de client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services (exemples d'appellations : magasins, supermarchés, hypermarchés, agence commerciale, site marchand ...).

II. LA FORMATION

Elle se déroule sur **deux ans** et vise à **développer chez l'étudiant les qualités commerciales** de base, à savoir : le goût de l'action, la curiosité, l'imagination, l'esprit d'initiative, la persévérance, la confiance en soi, le sens du contact humain, la disponibilité.

III. LES STAGES

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. Il permet en outre une utilisation des technologies de l'information commerciale grâce à l'accès aux ressources informatiques de l'entreprise.

Le **stage en milieu professionnel**, près de 4 mois en entreprise, **est obligatoire**. Il s'effectue sur plusieurs périodes :

- Stage en immersion : 14 à 16 semaines réparties sur les deux années d'études
- Missions professionnelles spécifiques : 10 demi-journées par année scolaire

Objectifs des stages :

- 1ère année : **développer la relation client et assurer la vente conseil**
- 2ème année : **animer et dynamiser l'offre commerciale**

Lieu de stage : commerce en réseau (succursale, franchise...), grande distribution, banques et assurances.

IV. LES CONDITIONS DE TRAVAIL

- **Des salles de cours réservées aux étudiants**, agréables, spacieuses et équipées de vidéo projecteurs.
- **Deux salles équipées de postes informatiques :**
 - Une salle de 35 postes (logiciels professionnels), imprimante laser couleur et vidéo projecteur
 - Une salle en libre-service pour échanger et travailler équipée de 8 postes informatiques, photocopieur, scanner et imprimante.
- **Une salle de communication équipée :**
 - , D'un petit coin « repos-café » (frigo) pour partager des moments d'échange
- **Un lycée de centre-ville, proche des commerces et bien desservi**
- **Un environnement accueillant arboré, et aménagé pour le confort de tous.**

V. LES TAUX DE REUSSITE AU LYCEE JEAN AICARD

Année	Taux de réussite Jean Aicard	Taux de réussite Académie de Nice
2012	100%	65 %
2013	100%	65 %
2014	94%	67 %
2015	100%	72.30 %
2016	94%	64.98 %
2017	100%	70 %
2018	100%	65%

VI. DESCRIPTION DES ACTIVITES

HORAIRES

	1 ^{ère} année	2 ^{nde} année
Enseignements	Horaire hebdo	Horaire hebdo
Culture générale et expression	2 (1+1)	2 (1+1)
Langue vivante I	3(1+2)	3(1+2)
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Développement de la relation client et vente conseil	6 (2+4)	5 (2+3)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 (3+2)	6 (3+3)
Gestion opérationnelle	4 (2+2)	4 (2+2)
Gestion de la relation commerciale	4 (2+2)	4 (2+2)
Management de l'équipe commerciale	3	9 (5+4)
Entrepreneuriat (facultatif)	2	2

MODALITES DE L'EXAMEN

Epreuves			
Matière	Forme	Durée	Coeff.
Culture générale et expression	Ecrite	4 heures	3
Langue vivante	Ecrite CCF ²	2 heures	1.5 1.5
Culture économique, juridique et managériale	Ecrite	4 heures	3
Développement de la relation client et vente conseil	CCF		3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	CCF		3
Gestion de la relation commerciale	Ecrite	3 heures	3
Management de l'équipe commerciale	CCF		3

Comme à l'université, notre formation en initial vous permet de bénéficier du passage de 4 épreuves d'examen en contrôle en cours de formation alors que ce n'est pas le cas pour des étudiants en alternance. Cette procédure permet d'améliorer les résultats des étudiants travailleurs lors de l'obtention du bts.

VII. L'INSERTION DANS LE MONDE PROFESSIONNEL

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services, vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle, chargé du service client
- Manageur adjoint, second de rayon, manageur d'une unité commerciale de proximité...

Avec expérience :

- Chef des ventes, chef de rayon
- Manageur de rayon, manageur de caisse, manageur de la relation commerciale...
- Responsable de drive, responsable de e-commerce
- Responsable de secteur, de département, manageur d'une unité commerciale...

Le titulaire de ce BTS accède à ces métiers à vocation opérationnelle en général en début de carrière. La maîtrise des compétences liées à ces métiers favorise l'accès à des responsabilités plus larges pour exercer un management efficace de l'équipe et la gestion d'une unité commerciale.

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales exerce ses activités essentiellement dans :

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de commerce électronique
- Des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, communication, transport..

VIII. POURSUITE DES ETUDES

- Voie universitaire : licence, maîtrise, DESS ...
- Ecole de commerce (diplômes bac + 4, bac + 5 et équivalences universitaires)
- I.U.P (licences professionnalisées)

Pour de plus amples renseignements sur le lycée, nous contacter à l'adresse suivante :

Lycée Jean Aicard

4, rue Gallieni BP 706

83412 Hyères cedex

Tél. : 04 94 12 80 50 Fax : 04 94 65 66 15

Mél : ce.0830025b@ac-nice.fr

<http://www.ac-nice.fr/aicard/>