

Formation

Enseignement

Les étudiants bénéficient d'un enseignement :

Général : 5 H en 1^{ère} et en 2^{ème} années,

Technologique : 23H en 1^{ère} et en 2^{ème} années.

Stage

14 à 16 semaines de stages réparties sur les deux années.

La recherche des unités commerciales d'accueil est assurée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

Le stage en milieu professionnel est obligatoire et a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail.

Débouchés

Poursuites d'études

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un bon dossier une poursuite d'études est envisageable :

- en Licence Professionnelle du domaine commercial Commerce, spécialité distribution, Commerce, spécialité management et gestion, Assurance, Banque...
- en Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion),
- en École Supérieure de Commerce ou de Gestion ou en École Spécialisée par le biais des admissions parallèles.

Et les concours de niveau Bac+2 de la Fonction Publique.

Professionnels

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Manager d'une Unité Commerciale de Proximité...

BTS MCO

12 rue Dessaignes, BP 20719

41007 BLOIS CEDEX

bts-dessaignes.org

Téléphone : 02 54 55 53 00

Message : emuc41@gmail.com

BTS MCO

BTS Management Commercial Opérationnel



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.

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui.

Recrutement

Le lycée Dessaignes recrute prioritairement parmi les titulaires de baccalauréats STMG, S, ES et professionnel à profil commercial.

L'équipe pédagogique, réunie en commission au mois de mai, examine et réalise une sélection des dossiers reçus au Lycée dans le cadre de la procédure « Parcoursup ».

Recrutement			
Bac	2017	2018	Moyenne
STMG	41%	38%	40%
Pro	52%	44%	47%
Général	7%	18%	13%

Statistiques

Taux de réussite

Les derniers taux de réussite ; 2015 : 92,9%, 2016 : 87,1%, 2017 : 92% et 88,3% en 2018.

Suivi des étudiants

Sur les trois dernières années, entre 32% et 45% ont poursuivi en Licence Pro (Banque-Assurance, Management et Gestion des Organisations, Marketing et nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication-MATIC-...).

Diplômés 2018 ; 55% poursuivent leurs études (Bachelor, Licence Pro, Fac), 45% ont trouvé un emploi.



BTS MCO

Enseignements obligatoires et épreuves

BTS MCO	1re année Cours + TD	2e année Cours + TD	Unité	Coeff	Forme et durée
Culture générale et expression	1+1	1+1	U1	3	Ponctuelle écrite 4h
Langue vivante étrangère	1+2	1+2	U2	3	
<i>Compréhension de l'écrit et expression écrite</i>			U21	1,5	Ponctuelle écrite 2h
<i>Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction</i>			U22	1,5	CCF 20 min
Culture économique, juridique et managériale	4	4	U3	3	Ponctuelle écrite 4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale			U4	6	
<i>Développement de la relation client et vente conseil</i>	2+4	2+3	U41	3	CCF
<i>Animation, dynamisation de l'offre commerciale</i>	3+2	3+3	U42	3	CCF
Gestion opérationnelle	2+2	2+2	U5	3	Ponctuelle écrite 3h
Management de l'équipe commerciale	2+2	2+2	U6	3	CCF

Les études collaboratives au lycée Dessaignes :

Le travail avec un étudiant de seconde année permet d'acquérir les méthodes de travail requises.

Les étudiants par groupe de deux résolvent une situation commerciale, de management, de communication ou de gestion. Une production évaluée est réalisée à l'aide d'outils informatiques. Ces travaux ont vocation à être réinvestis dans les cours afin de donner lieu à des prolongements de toute nature : exercices, supports de cours, synthèses, présentations, études de cas.

MAJ décembre 2018

Gestion	Conseil	Relation
Dynamisation	Manager	Equipe
Vente	Clientèle	Animation