



MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)

Le BTS MCO (ex BTS MUC) répond aux nouvelles exigences de la profession (émergence de nouveaux consommateurs, développement de services, généralisation des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)). Il a pour objectif de former des jeunes qui prendront la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale se définit comme un lieu physique ou virtuel nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services.



Mission principale

Le titulaire d'un BTS MCO doit :

- Exploiter en permanence des informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale
- Au contact de la clientèle, mener des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, la fidéliser,
- Veiller en permanence à adapter l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

À qui s'adresse la formation

Ouverte à tous les bacheliers



1 Rue du Peintre Dauphin - 90000 BELFORT
Tél. 03 84 28 97 96 - Fax 03 84 28 63 84
notredamebelfort.ufa@scolafc.org



1 Rue de l'Espérance - 25000 BESANÇON
Tél. 03 81 47 42 27 - Fax 03 81 50 98 70
cfa.stjean@notredamesaintjean.com

MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)

Débouchés

Les métiers sont très diversifiés tout comme les statuts (salariés, indépendants...). Tout dépend de l'expérience, de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité occupé.

Les entreprises de distribution, les unités commerciales, les entreprises de commerce électronique, les entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) et les services commerciaux d'entreprises de production apprécient ces profils, aptes à fidéliser et à conseiller une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Le secteur du commerce offre de nombreuses opportunités, aux appellations extrêmement diverses : assistant puis responsable de rayon, animateur des ventes, marchandiseur, chargé de clientèle, chargé d'accueil, administrateur des ventes, responsable de service après-vente, directeur-adjoint de magasin, conseiller commercial, télévendeur, chargé de l'administration commerciale, ... Poursuite d'études possible en université, soit en intégrant une licence sur le modèle LMD (licence économie et gestion mention science des gestions, licence de droit, d'économie ou de gestion...), soit en suivant une licence professionnelle (commerce, marketing, banque et assurances). Il est également possible de suivre un Diplôme Européen d'Études Supérieures (DEES) en Marketing, un IUP (Institut Universitaire Professionnalisé) en maîtrise de l'action commerciale ou une école supérieure de commerce.

