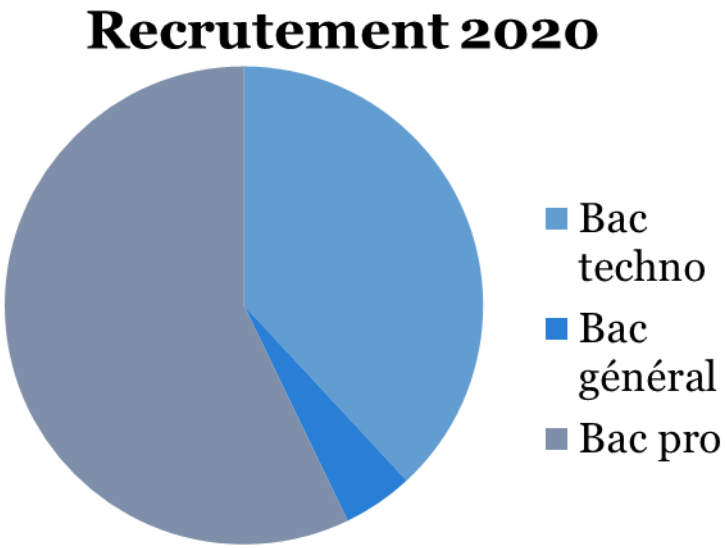
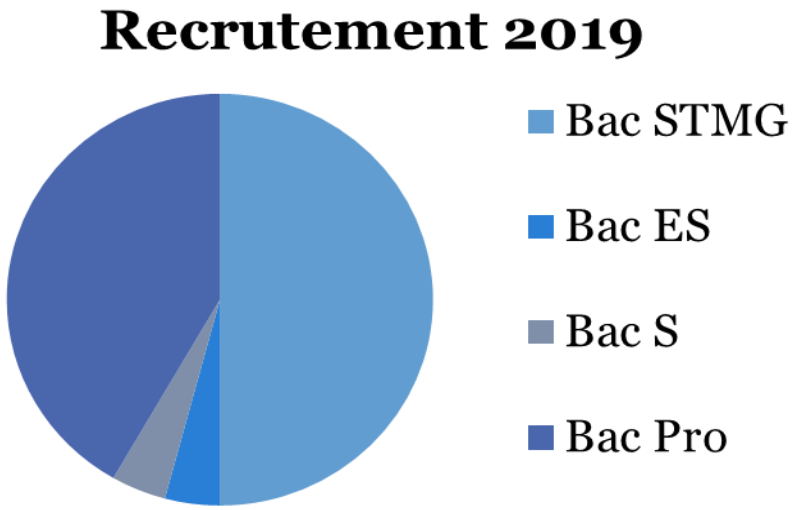
Management Commercial et Opérationnel

Lycée Claude Bernard *Villefranche sur Saône* ☎ *04 74 02 72 72*

Parcours de nos étudiants





QUELS DEBOUCHES?

DÈS LE BTS	AVEC EXPÉRIENCE (3 ANS) OU LICENCE PRO
-conseiller de vente et de services ; - vendeur/conseil ; - vendeur/conseiller e-commerce ; - chargé de clientèle ; - chargé du service client ; - marchandiseur ; -second de rayon ; - manageur d'une unité commerciale de proximité (3 salariés)	- chef des ventes ; - chef de rayon ; - responsable e-commerce ; - responsable de drive ; - responsable adjoint ; - manageur de caisses ; - manageur de rayon(s) ; - manageur de la relation client ; - responsable de secteur, de département ; - manageur d'une unité commerciale - conseiller clientèle (banque) - conseiller assurance - responsable en gestion administratives et RH

Contenu de la formation

	Professionnel	**CEJM**	**Culture générale**	**Langue vivante:**	
				LV1	**LV2 fac.**
HORAIRE HEBDOMADAIRE	**19h**	**4h/s**	**2h/s**	**3h/s**	**2h/s**
	Stage 14 semaines				
COEFF. À L' EXAMEN	12	**3**	**3**	**3**	**1**

LES ENSEIGNEMENTS HEBDOMADAIRE

	1re année		2e année	
	Cours	**TD**	**Cours**	**TD**
Culture générale et expression	1	1	1	1
Langue vivante étrangère	1	2	1	2
Culture économique, juridique et managériale	4		4	
Développement de la relation client et vente conseil	2	4	2	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	2	3	3
Gestion opérationnelle	2	2	2	2
Management de l'équipe commerciale	2	2	2	2
Total	**15**	**13**	**15**	**13**

8 semaines de **stage** en première année

+

6 semaines de **stage** en seconde année

LES EPREUVES DU BTS

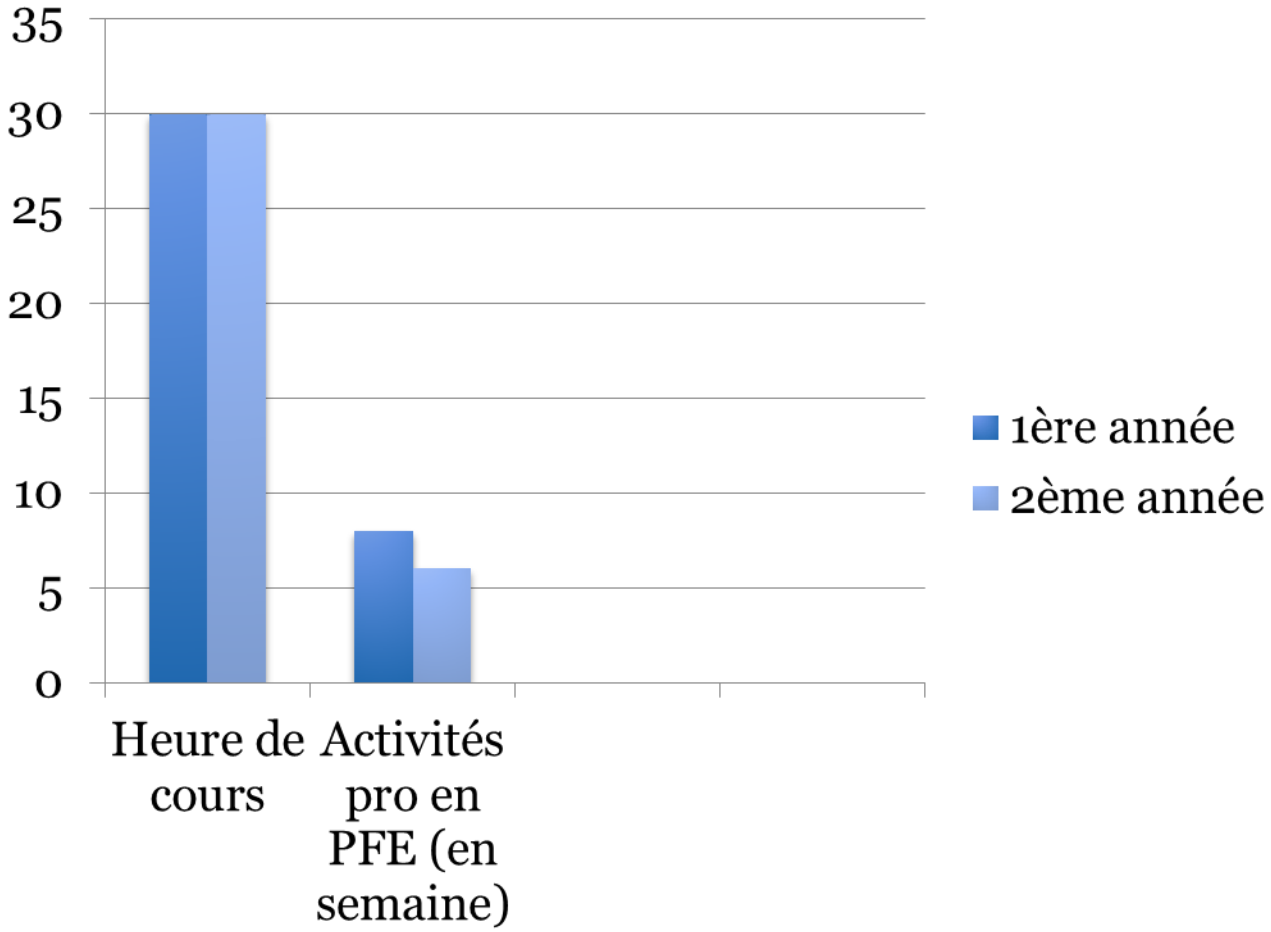
Épreuves	Unité	Forme	Coef
E1 Culture générale et expression	U1	Ponctuelle écrite	**3**
E21 Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	Ponctuelle écrite	**1,5**
E22 Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	CCF	**1,5**
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	Ponctuelle écrite	**3**
E41 Développement de la relation client et vente conseil	U41	CCF	**3**
E42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale	U42	CCF	**3**
E5 Gestion opérationnelle	U5	Ponctuelle écrite	**3**
E6 Management de l'équipe commerciale	U6	CCF	**3**

LES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

4 BLOCS

1. **Développement de la relation client et vente conseil**
   4 compétences à valider en CCF
2. **Animation et dynamisation de l'offre commerciale**
   5 compétences à valider en CCF
3. **Gestion opérationnelle**
   compétences à valider lors d'une épreuve ponctuelle
4. **Management de l'équipe commerciale**
   compétences à valider en CCF

ORGANISATION DE LA FORMATION



Réalisation du stage dans **la même entreprise**

Réalisation d'activités professionnelles pour valider les compétences des Blocs 1 et 2

ORGANISATION DES STAGES

- Bts 1 **sep oct nov déc janv fév mars avril mai juin**

STAGE (2) **STAGE (6)**

ACTIVITES BLOCS 1 ET 2

Bts 2 **sep oct nov déc janv fév mars avril mai juin**

STAGE (2) **STAGE (4)**

ACTIVITES BLOCS 1 ET 2

QUELS OBJECTIFS POUR NOS ÉTUDIANTS STAGIAIRES ?

Améliorer la connaissance du milieu et de l'emploi

Acquérir ou approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail

Développer le travail collaboratif

Satisfaire aux exigences d'un examen

LES STAGES EN UNITÉ COMMERCIALE

LES ENTREPRISES PARTENAIRES

LES ENTREPRISES ACCUEILLANT NOS ÉTUDIANTS

Entreprises de distribution :

- ***Géant Casino*** *- Villefranche*
- ***Décathlon-*** *Villefranche*
- ***Gamm vert-*** *Villefranche*
- ***Monoprix*** *- Villefranche*
- ***King Jouet*** *- Villefranche*
- ***Intersport****-Villefranche*
- ***Carrefour Market*** *–Jassans/Villefranche*
- ***Boulanger*** *– Limonest/Mâcon*
- ***Camaïeu-*** *Villefranche/Lyon*
- ***Brice-****Villefranche*

LES ENTREPRISES ACCUEILLANT NOS ÉTUDIANTS (2)

Banques

- **Crédit Agricole** – *Villefranche, Belleville, Saint Georges de Reneins, Chazay D'azergues, Montmerle,….*
- **Société Générale** – *Villefranche,…*
- **LCL** - *Villefranche*
- **Crédit Mutuel** – *Villefranche*
- **Caisse d'Epargne-** *Villefranche*

LES STAGES : SUPPORT DE 2 ÉPREUVES DE L'EXAMEN AU BTS

BLOC 1

«Développement de la relation client et vente conseil»

Dossier numérique composé de 4 activités professionnelles (épreuves orales en CCF)

BLOC 2

« Animation et dynamisation de l'offre commerciale »

Dossier numérique composé de 5 activités professionnelles (épreuves orales en CCF)

OBJECTIFS

BAC +2
Professionnel

INSERTION en U. C.

POURSUITE d' ETUDES

Les études post-BTS possibles

- **Licences professionnelles (banque, finance, distribution …)**
- **Cycles universitaire (Ressources Humaines, Economie Gestion …)**
- **Ecoles de commerce, Bachelor**
- **Préparations de concours**

Les qualités attendues pour réussir en BTS MCO

- *Capacités de* ***synthèse***
- *Capacités* ***d'argumentation***
- *Capacités* ***d'organisation et d'autonomie***
- *Compétences* ***relationnelles***
- *Capacités* ***d'évolution dans des environnements numériques et digitalisés***
- ***Curiosité*** *(suivi de l'actualité)*