



## BTS MCO *Management Commercial Opérationnel*

**BAC+2**

### Niveau d'entrée

BAC toutes séries  
ou titre certifié niveau IV

### Admission

Dossier scolaire +  
entretien de motivation

### Diplôme

BTS Management Commercial Opérationnel  
Diplômes d'Etat – Rectorat  
Ministère de l'Education Nationale

### Durée

2 ans

Le (la) titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel gère la relation client, assure la gestion opérationnelle d'une unité commerciale ( un lieu physique ou en ligne) et peut manager une équipe commerciale.

Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le(la) titulaire du BTS MCO apprend à être polyvalent.

En effet, il(elle) est un(e) généraliste qui 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 prestations de services
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Pour capter et fidéliser ses clients, il (elle) doit être capable d'animer un espace de vente, connaître ses produits, accueillir la clientèle, mener un argumentaire de vente et rédiger un contrat commercial.

### QUALITES REQUISES

- Capacité à travailler en équipe
- Sens relationnel
- Sens des responsabilités
- Esprit d'initiative et de la coordination
- Dynamisme
- Etre à l'aise avec les nouvelles technologies

### METIERS

#### A court terme

- conseiller de vente et de services
- vendeur (euse) / conseiller(ère) e-commerce
- chargé de clientèle / du service client
- marchandiseur
- manager adjoint
- manager d'une unité commerciale de proximité.

#### A long terme

- chef des ventes / rayon / manager
- responsable e-commerce / de drive
- responsable adjoint
- manager de caisses / de rayon(s)
- manager de la relation client
- responsable de secteur / de département

### POURSUITE D'ETUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, une poursuite d'études est envisageable en Bachelor.

- Accès en Bachelor 3<sup>ème</sup> année à Wesford (Admission directe)
- Accès dans les autres Ecoles Supérieures de Commerce (sur Concours)

### STAGE

Les étudiants doivent obligatoirement effectuer des stages ou alors intégrer une entreprise en contrat d'alternance.

Pour les stages, la durée obligatoire est de 14 à 16 semaines, et sont à effectuer sur les deux années.

Une période de 4 semaines consécutives au minimum est à programmer en première année.

Pour les alternants, le stage est intégré dans le temps entreprise. La période en entreprise est valorisée lors de l'examen du BTS. Elle peut en effet servir de support aux épreuves professionnelles.

### RYTHME DE FORMATION

Au choix de l'Etudiant(e) :

**Rythme classique :** cours toutes les semaines de septembre à avril, sauf vacances scolaires de la zone A (Académie de Clermont). Stage obligatoire en entreprise de mai à juin (France ou international), de 6 à 8 semaines (6 semaines minimum consécutives)

**Nos Conseillers Entreprises vous accompagnent pour trouver l'entreprise pour votre stage.**

**Rythme en alternance :**

- En formation alternance dans une entreprise : cours et périodes en entreprise de septembre à mi juillet. Lundi et mardi = 2 jours de cours toutes les semaines + vacances uniquement de Noël, de septembre à fin juin

- En formation classique alternée : Lundi et mardi = 2 jours de cours toutes les semaines + stage obligatoire en entreprise (répartis sur 50 jours de l'année universitaire du mercredi au vendredi). Possibilités de Job étudiants ou autres activités les autres jours.

**Un seul objectif : votre emploi**



## DESCRIPTIF DE LA FORMATION

- Culture et expression française
- Communication en langue vivante étrangère (1 langue)
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- (optionnel) Parcours de professionnalisation à l'étranger
- (optionnel) Entrepreneuriat

## EVALUATION

- Contrôles continus / Partiels / 2 BTS blanc
- Ces exercices vous préparent à l'examen du BTS.

Les notes vous permettent d'obtenir un avis «Favorable» ou «Défavorable» qui sera consulté par le jury du BTS.

EPREUVES BTS	Durée	Forme	Coéf
E1 Culture générale et expression	4h	Ecrit	3
E2 Langue vivante	2h écrit 20min prépa +20min	Ecrit Oral	3
Culture économique, juridique et managériale	4h	Ecrit	3
Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	1h	Oral	6
Gestion opérationnelle	3h	Ecrit	3
Management de l'équipe commerciale	2h30	Ecrit	3
Parcours de professionnalisation à l'étranger	20 min	Oral	option
Entrepreneuriat	20 min	Oral	option

## LES ATOUTS DE WESFORD



Des diplômes et titres reconnus par l'Etat



Un réseau d'entreprises et des Conseillers pour proposer aux étudiants(es) des stages et des contrats d'alternance.  
Plus de 250 entreprises partenaires



Une équipe enseignante composée de professeurs et de professionnels d'entreprise



Une école au cœur de la ville, une équipe attentive et un BDE dynamique



Des formations professionnelles adaptées aux besoins des entreprises



Un enseignement participatif, basé sur des projets concrets et des mises en situation professionnelles



Des relations internationales pour les études et stages, préparation du TOEIC / TOEFL



Une association des Anciens Elèves (Alumni Wesford), un réseau professionnel privilégié



Des enseignements et programmes qui intègrent les nouvelles technologies et évolutions



**ESCO Wesford**

Jaude - 20, rue Barrière de Jaude  
63000 Clermont-Ferrand

Enseignement supérieur privé  
Déclaration d'activité enregistrée sous  
le n°83.63.04.095.63 auprès du Préfet de la  
région Auvergne.

[www.escowesford.com](http://www.escowesford.com)  
[info@wesford-clermont.fr](mailto:info@wesford-clermont.fr)  
Tél : 04 63 30 11 30



**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : actions de formation, actions permettant de valider les acquis de l'expérience, actions de formation par apprentissage