

ORGANISATION DE LA FORMATION

Horaires hebdomadaires de cours

1ère année 2ème année

Enseignement
général

5 h

5 h

Enseignement
professionnel

16 h

16 h

Eco Droit Management
Développement commercial
Management commercial
Gestion opérationnelle

4 h
4 h
4 h
4 h

4 h
4 h
4 h
4 h

Organisation de la voie par l'apprentissage

Recrutement

Les élèves qui recherchent une place d'apprentissage sont invités à déposer un dossier de candidature via ParcoursSup.

Enseignement

Chaque semaine d'enseignement à l'UFA comptabilise 21h de cours, le complément du temps de travail est réalisé en entreprise.

Hébergement

Le lycée Jean-Mermoz possède un centre d'hébergement mixte.

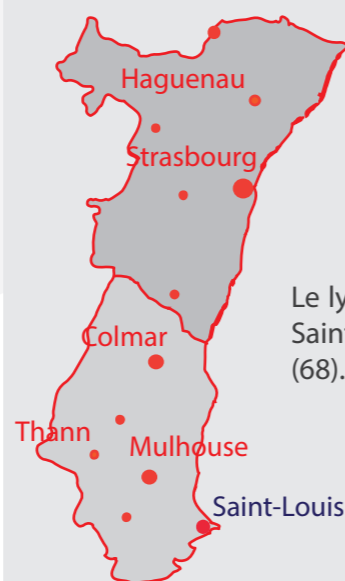
Conditions d'hébergement

L'internat est ouvert du dimanche soir 20h au vendredi matin.

Le centre d'hébergement dispose par ailleurs d'une cafétéria, d'une salle de télévision, d'une salle de billard ainsi que de lieux de détente et de travail.

Les chambres sont récentes et disposent d'un accès Wifi.

Localisation



Le lycée Jean-Mermoz se situe à Saint-Louis dans le Haut Rhin (68).

Contact

✉ Lycée Jean-Mermoz
53 rue du docteur Hurst
68300 Saint-Louis

☎ Lycée 03.89.70.22.70
UFA 03.89.70.22.71

Voie Scolaire

Directrice Déléguée à la Formation Professionnelle et Technologique
Sophie ANSELM sophie.anselm@ac-strasbourg.fr
Coordinatrice BTS MCO
Anne ALBINI anne.albini@ac-strasbourg.fr

Apprentissage

Chargée de développement de l'apprentissage
Victoria VIEGAS victoria.viegas@cfa-academique.fr

BTS Management Commercial Opérationnel

APPRENTISSAGE



LE MANAGER D'UN POINT DE VENTE

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique et / ou virtuel).

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 visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau de vente et / ou du point de vente.



Le profil

Pour remplir les missions qui lui sont confiées, le manager du point de vente fait preuve

- de qualités de **communication** à l'oral et à l'écrit,
- de **dynamisme** et de **disponibilité**,
- d'esprit d'**équipe**,
- de qualité d'**organisation**.

Accès à la formation

La candidature à cette formation s'effectue via l'application nationale **ParcourSup**. Les candidats doivent être **titulaires d'un baccalauréat** général, technologique ou professionnel.

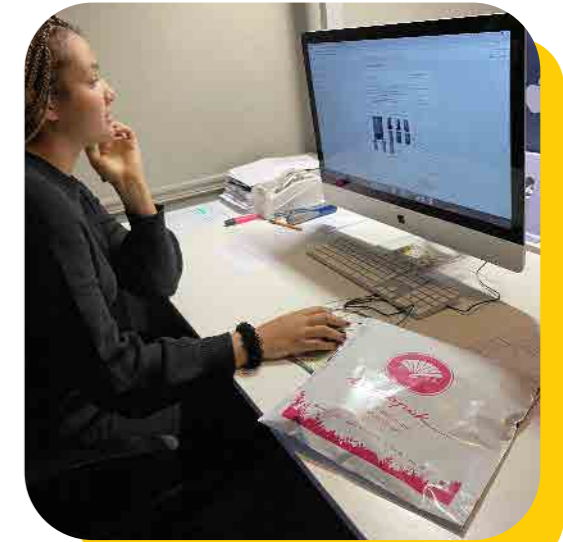
PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

En début de carrière ...

- Vendeur / Conseil
- Vendeur / Conseil e-commerce
- Chargé du service client
- Marchandiseur

...Après quelques années d'expérience

- Chef des ventes
- Chef de rayon, responsable de secteur
- Responsable e-commerce, responsable de drive
- Responsable d'un point de vente, d'une boutique



LES ATOUS A SAINT-LOUIS

Mixage des publics scolaires et apprentis

POURSUITE D'ETUDES

Et après...

Le BTS Management Commercial Opérationnel a pour objectif une insertion professionnelle mais avec un bon dossier, une poursuite d'études est envisageable en :

- Ecoles de commerce**
- Licences professionnelles** avec différentes spécialités
- Formation de type CNAM**
(Conservatoire National des Arts et Métiers)



BTS Management Commercial Opérationnel

...UNE FORMATION
Des managers dynamiques et polyvalents...