



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL EN INITIAL



L'INITIAL

En contrat de stage



★ **Une stratégie de co-formation**
La formation au CAMPUS et dans l'entreprise forment l'étudiant à l'acquisition de compétences adaptées aux métiers visés.

Le dispositif du trio-gagnant

- Le CAMPUS est à l'écoute des besoins en constante évolution des entreprises.
- ★ ▪ Les entreprises sont accompagnées par les professeurs du CAMPUS et bénéficient également du regard neuf de l'étudiant ainsi que de ses connaissances acquises en formation.
- Les étudiants développent leur projet professionnel.

Une politique de pré-recrutement

★ L'étudiant est formé à la culture de l'entreprise et à ses process. Cela garanti l'efficacité du recrutement à l'issue de sa formation. C'est aussi l'opportunité pour l'entreprise de dénicher des talents.

Un atout dans la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences

★ Le large choix de formation du CAMPUS est une réponse à vos besoins d'acquisition et d'évolution des compétences en entreprise.
Une faible charge salariale

→ **Entre 100% et 95%**
de réussite au
diplôme (contre 67%
de réussite sur le
plan national)

→ **85%** d'insertion à
l'issue du diplôme

→ **100 étudiants** en
BTS MCO



UN ÉTUDIANT EN BTS MCO POUR QUEL TYPE D'ENTREPRISE ?



Les entreprises de service, les entreprises de distribution spécialisées et de la grande distribution ; les entreprises de commerce électronique ; les entreprises de prestations de services ; les entreprises de commerce de détail appartenant à un réseau ou indépendantes sont autant de secteurs qui sont compatibles avec les attentes d'un BTS MCO en initial.

En effet, il est essentiel que **le poste occupé durant les stages** permette à l'étudiant de mettre en pratique les connaissances acquises en cours. Il permet également de vivre une expérience probante sur laquelle il pourra s'appuyer à l'avenir pour convaincre les recruteurs qu'il sera amené à rencontrer.

Il est donc indispensable que le lieu de travail et l'école soient tous deux accessibles facilement. Outre le déplacement, il faut tenir compte du logement. Voilà pourquoi il faut prospecter dans un périmètre géographique cohérent pour ne pas ensuite perdre du temps (et de l'argent) inutilement dans les transports et le loyer.

Le choix d'une entreprise pour scolarité en BTS MCO engage l'étudiant et l'entreprise par deux conventions de stage qui s'étalent sur deux ans. C'est pourquoi la recherche de la société d'accueil ne doit pas être prise à la légère. Il n'est pas possible de changer en cours d'année, même s'il existe toujours des exceptions.

QUELLES SONT LES QUALITÉS REQUISES POUR UN ÉTUDIANT EN BTS MCO ?

Pour faire un BTS Management commercial opérationnel - MCO, certaines qualités sont nécessaires, comme par exemple :

- Avoir de l'intérêt pour tout ce qui touche au management en entreprise et aux échanges commerciaux,
- Aimer les métiers dans lesquels la relation et la communication avec le client sont importantes,
- Aimer conseiller des clients,
- Savoir valoriser un produit pour le mettre en avant dans un point de vente,
- Savoir s'organiser dans son travail et être autonome,
- Être à l'aise pour travailler en équipe,
- Aimer le marketing, la communication d'entreprise et la vente en général...

Le BTS MCO en initial est orienté vers le marketing, le management, la communication et la négociation. Il requiert de la part de l'étudiant :

- D'avoir confiance en soi, du dynamisme, de l'organisation et une capacité d'adaptation,
- Un sens relationnel développé, de l'écoute, de la persuasion et le goût du challenge,
- Une facilité d'élocution et une bonne présentation,
- La maîtrise de l'informatique et des outils de marketing direct.



DOIT PRENDRE PART OU INITIER :

Développement de la relation client et vente conseil

L'étudiant doit effectuer des études commerciales, apporter conseil et expertise et assurer une veille continue, optimiser les prestations de services auprès des enseignes, il doit s'adapter à la vente multi-canal et bâtir une solide relation client.

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

L'étudiant doit travailler davantage sur le contexte et l'espace commercial. Il doit définir et mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne, élaborer une offre cohérente face à la demande et innover pour améliorer l'offre existante.

Son travail consiste aussi à développer physiquement la surface commerciale et à l'animer pour mettre en valeur votre offre. Il s'intéressera plus particulièrement à la communication.

OBSERVE ET PARTICIPE :

Management de l'équipe commerciale

Le BTS MCO concerne principalement le management des unités commerciales. L'étudiant travaillera en directe avec l'équipe commerciale.

Ses missions peuvent inclure la participation au recrutement des nouveaux collaborateurs et de leur formation. Il faut ensuite animer les équipes pour optimiser les performances.

Gestion opérationnelle

La gestion opérationnelle implique la gestion des stocks et de l'approvisionnement. L'étudiant doit participer à l'anticipation des besoins, mais aussi analyser les performances pour ajuster les flux en permanence.

QUELLES MISSIONS CONFIER À UN ALTERNANT PAR EXEMPLE ?

En général, l'entreprise est en mesure de confier à l'étudiant les missions suivantes :

- Savoir mettre les produits en rayons et offrir un espace commercial attractif,
- Accueillir le client le renseigner et vendre,
- Assurer la qualité de la relation client en magasin, mais aussi en ligne
- Contribuer à la bonne intégration des nouveaux collaborateurs
- Être le relais des managers pour organiser et planifier la présence des collaborateurs
- Mettre en place les opérations commerciales en rayon et en vitrine,
- Suivre les commandes réalisées par Internet et vous charger de leur préparation
- Assurer le service client en réel, par téléphone, chat ou bien mail
- Participer à la gestion des stocks et aux réassorts
- S'assurer du développement de la boutique en vue d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires fixés par la direction/ réseau.
- Véhiculer l'image de marque de l'entreprise

Il doit orienter sa recherche d'entreprise en fonction des spécificités énumérées ci-dessus, afin de trouver un poste conforme au référentiel.

Si le recrutement en stage représente un investissement pour l'entreprise, celui-ci est grandement compensé par de nombreux avantages. En effet, accueillir un étudiant dans votre structure vous permet à la fois :

- de répondre à un besoin immédiat ;
- d'obtenir un regard neuf sur les méthodes, outils et techniques employées par votre entreprise. En important des connaissances "fraîches" issues de sa formation théorique, l'apprenant peut insuffler un dynamisme nouveau dans son service et améliorer sa performance ;
- d'anticiper les besoins de l'entreprise et préparer soigneusement l'embauche du stagiaire. A ce titre, le recrutement en stage peut être considéré comme **un outil de Gestion Prévisionnelle** des Emplois et des Compétences (GPEC). Vous aurez en effet la possibilité d'intégrer durablement le salarié à l'issue de sa formation : l'occasion d'embaucher un collaborateur 100% opérationnel, connaissant déjà parfaitement l'entreprise, son fonctionnement et ses valeurs ;
- de bénéficier de divers avantages fiscaux et financiers, variables selon la nature exacte du contrat et la taille de votre structure ;
- d'optimiser la réputation de l'entreprise et sa marque employeur car, que le contrat se termine ou non par une embauche en CDI, donner l'opportunité à un étudiant d'acquérir une solide expérience professionnelle est déjà considéré comme une démarche citoyenne.



QUELS AVANTAGES POUR L'ÉTUDIANT ?

Le parcours en initial : maximisez vos chances de réussite au BTS MCO

Vous hésitez encore entre parcours initial ou alternance ? Voici 4 avantages à choisir un parcours en initial pour un BTS MCO.

Vous évoluez dans un cadre scolaire classique et familial

En initial, vous suivez un parcours scolaire dans la lignée de celui du lycée, la transition est douce. Vous passez la majeure partie de votre temps à l'école : vous avez le temps de bien intégrer les cours dispensés par nos professeurs, et de vous préparer au mieux à votre stage en entreprise.

Un taux de réussite à l'examen final du BTS MCO en parcours initial globalement plus élevé

Vous disposez de plus de temps pour suivre vos cours et les travailler ensuite. Par rapport à un étudiant en alternance, qui doit s'adapter à un double rythme, vous maximisez vos chances d'obtention du diplôme.

Vous vivez une véritable expérience professionnelle lors d'un stage pouvant être rémunéré

Comme pour les étudiants en alternance, vous aussi, en initial, mettez en pratique les cours théoriques lors des stages. Vous avez plus de disponibilité pour vous préparer et rendre cette expérience professionnelle tout à fait significative et valorisable auprès de vos futurs employeurs. Même si la rémunération d'un stage de moins de deux mois n'est pas obligatoire, certaines entreprises reconnaissent le bon travail et donnent une gratification.

Vous disposez de plus de temps pour lancer des projets professionnels ou personnels

Le diplôme BTS MCO vous prépare aux métiers du commerce et du management : son point fort est de former à la gestion de projet. Alors pourquoi pas mettre en application vos acquis pédagogiques et réaliser des projets personnels : associatifs, entrepreneuriat, etc.

Où faire son BTS MCO en initial ?

Plusieurs possibilités d'établissements scolaires s'offrent à vous pour suivre le cursus BTS Management Commercial Opérationnel. Il faut savoir faire un choix judicieux et stratégique pour votre avenir.

Le BTS MCO est une formation diplômante de l'enseignement supérieur dans les domaines du commerce et du management qui :

- permet, à son terme, une intégration directe sur le marché du travail ;
- ouvre la voie vers la poursuite d'études pour continuer en Bac+3 (licence pro, Bachelor), voire Bac+5 (Mastère) : vous pouvez alors prétendre à un plus haut salaire et à des postes hiérarchiquement plus élevés.



Isabelle VOYER MARTIN, employeur

J'ai choisi de faire appel à une étudiante en B3 dans le cadre d'un contrat d'apprentissage comme la suite logique du stage de deux mois qu'elle avait effectué dans mon cabinet au cours de son B1. Je garde en mémoire l'étudiante que j'étais, la jeune femme en quête d'un premier contrat de travail.

L'entrée sur le marché de l'emploi est un chemin bien difficile. L'apprentissage est je trouve un moyen honnête pour les deux contractants de faire coïncider d'une part la première expérience rémunérée dans le domaine étudié et d'autre part l'apport de compétences dans un cadre offrant des avantages, pour une durée précise. [...] C'est au final une bien jolie chose : **avancer efficacement tout en transmettant.**

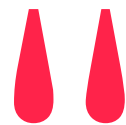
*Isabelle VOYER-MARTIN
Fondatrice chez FRENCH DISORDER.*



Patrice ROLAND, employeur

Avoir du personnel est une chose, mais le mieux est tout de même d'avoir du personnel formé. Les professionnels sont certainement parmi les mieux placés pour remplir cette fonction. Après tout, **ce sont nos futurs collaborateurs que nous formons !** De plus, transmettre un savoir est loin d'être désagréable et c'est dans l'ADN du métier. Dans mon établissement, **les apprentis sont précieux car tous ont rapidement une mission.** Ce sont des salariés apprenants, la formule n'existe peut-être pas mais elle a le mérite d'être claire. J'aime prendre des apprentis de différentes années car les motivations ne sont pas similaires. Les plus jeunes sont là pour apprendre et s'assurer qu'ils ont fait le bon choix. **À nous de les conforter !** Les plus âgés, disons ceux qui sont en Bachelor, sont déjà quasiment des pros, ils sont plus matures et capables d'initiatives et sont très motivés puisque, pour eux, la question du choix ne se pose plus.

*Patrice ROLAND,
Responsable adjoint de magasin chez CULTURA*



NOUS CONTACTER

HORAIRES

9h00 - 12h15 / 13h30 - 17h30

Rendez-vous possible sur demande



UFA CAMPUS WILSON
Assomption Sainte-Clotilde Bordeaux
70 boulevard du Président Wilson
33 073 BORDEAUX

Tél. : 05 56 48 77 77
Fax : 05 56 48 77 77

**Responsable des formations en
Apprentissage :**
c.nadeau@assomption-bordeaux.com
Site Web : www.campuswilson.com