



# BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

## SUPPLEMENT AU DIPLOME DE L'ETUDIANT

Promotion 2019 - 2021  
Session 2021

LYCEE DE :





La présente annexe descriptive au diplôme (supplément au diplôme) suit le modèle élaboré par la Commission européenne, le Conseil de l'Europe et l'UNESCO/CEPES. Elle vise à fournir des données indépendantes et suffisantes pour améliorer la "transparence" internationale et la reconnaissance académique et professionnelle équitable des qualifications (diplômes, acquis universitaires, certificats, etc). Elle est destinée à décrire la nature, le niveau, le contexte, le contenu et le statut des études accomplies avec succès par la personne désignée par la qualification originale à laquelle ce présent supplément est annexé. Elle doit être dépourvue de tout jugement de valeur, déclaration d'équivalence ou suggestion de reconnaissance. Toutes les informations requises par les huit parties doivent être fournies. Lorsqu'une information fait défaut, une explication doit être donnée.

## 1 - INFORMATIONS SUR LE TITULAIRE DU DIPLÔME :

1-1- Nom(s) patronymique :

Prénom :

1-2- Date de naissance (jj/mm/aaaa) :

1-3- Numéro ou code d'identification de l'étudiant (le cas échéant) :

## 2. INFORMATIONS SUR LE DIPLOME



## 2.1. Intitulé du diplôme :

BTS : Brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel

Domaine commercial

Finalité professionnelle comprenant des périodes d'immersion en entreprise

Le stage professionnel a lieu dans une ou deux unités commerciales physiques ou virtuelles proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur (soit une équipe permanente de trois ou quatre collaborateurs au minimum). Ces entreprises doivent mettre le stagiaire dans une situation professionnelle conforme aux exigences et à l'esprit du diplôme.

**Le stage peut se dérouler partiellement ou entièrement dans un pays de l'Union Européenne.**

Garantes de la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux visés, les périodes en entreprise constituent un gage d'insertion professionnelle durable.

Mention : Management Commercial Opérationnel

Autorité responsable de la certification : Ministère chargé de l'Enseignement supérieur.



2.2. Principal/Principaux domaine(s) d'étude couvert(s) par le diplôme :

Marketing, Management, Économie, Droit, Gestion

2.3. Nom et statut de l'établissement ayant délivré le diplôme :

Lycée Privé Polyvalent Assomption-Sainte Clotilde - France

Établissement privé sous contrat d'association avec l'Etat

2.4. Nom et statut de l'établissement ayant dispensé les cours :

Lycée Privé Polyvalent Assomption-Sainte Clotilde - France

Établissement privé sous contrat d'association avec l'Etat

2.5. Langue(s) utilisée(s) pour l'enseignement/les examens : Français

### 3. RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE NIVEAU DU DIPLOME

3.1. Niveau du diplôme :

Brevet de technicien supérieur BTS : Niveau III (Bac +2) – diplôme de l'enseignement supérieur

CNC (nomenclature française 1967)

niveau 5 CEC (120 crédits ECTS)

Texte type établissement à indiquer : Lycée privé général et technologique sous contrat d'association avec l'Etat

3.2. Durée officielle du programme d'étude :

La formation se déroule en 2 ans soit 4 semestres, soit 120 crédits européens.

3.3. Conditions d'accès :

Admission sur titre (titulaires d'un baccalauréat ou d'un diplôme équivalent de niveau IV), ou par validation des études supérieures ou des acquis de l'expérience.

La sélection s'effectue sur dossier : CV, lettre de motivation et bulletins scolaires. Un entretien peut être prévu.

### 4. INFORMATIONS CONCERNANT LE CONTENU DU DIPLOME ET LES RESULTATS OBTENUS.

4.1. Organisation des études :

Temps plein pour les étudiants en formation initiale. La période de stage dure entre 14 et 16 semaines sur les deux années de formation.





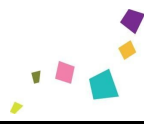
## 4.2. Exigences du programme :

Les unités composant le diplôme sont les suivantes :

Unités composant le diplôme	Domaines d'activités	Blocs de Compétences
U1 Français – Culture générale et expression	<ul style="list-style-type: none"> <li>.</li> </ul>	Appréhender et réaliser un message écrit : Respecter les contraintes de la langue écrite - Synthétiser des informations - Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture  Communiquer oralement : - S'adapter à la situation - Organiser un message oral
U2 – Communication en Langue vivante étrangère 1		Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :  - Compréhension de documents écrits - Production écrite - Compréhension de l'oral - Production et interactions orales - Compréhension de l'oral - Production et interactions orales
U3 – Culture économique, juridique et managériale		Culture économique, juridique et managériale  - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale - Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales - Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée
U41 – Animation et dynamisation de l'offre commerciale	<b>Domaine d'activités 1 : Développement de la relation client et vente conseil</b>  - Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale - Vente conseil - Suivi de la relation client - Suivi de la qualité de services - Fidélisation de la clientèle - Développement de clientèle	<b>Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil</b>  - Assurer la veille informationnelle - Réaliser des études commerciales - Vendre - Entretenir la relation client



<p>U42 – Développement de la relation client et vente conseil</p>	<p><b>Domaine d'activités 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services</li> <li>- Agencement de l'espace commercial</li> <li>- Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel</li> <li>- Mise en valeur de l'offre de produits et de services</li> <li>- Organisation de promotions et d'animations commerciales</li> <li>- Conception et mise en place de la communication sur l'unité commerciale</li> <li>- Conception et mise en œuvre de la communication externe de l'unité commerciale</li> <li>- Analyse et suivi de l'action commerciale</li> </ul>	<p><b>Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services</li> <li>- Organiser l'espace commercial</li> <li>- Développer les performances de l'espace commercial</li> <li>- Concevoir et mettre en place la communication commerciale</li> <li>- Évaluer l'action commerciale</li> </ul>
<p>U5 – Gestion opérationnelle</p>	<p><b>Domaine d'activités 3 : Gestion opérationnelle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fixation des objectifs commerciaux</li> <li>- Gestion des approvisionnements et suivi des achats</li> <li>- Gestion des stocks</li> <li>- Suivi des règlements</li> <li>- Élaboration des budgets</li> <li>- Gestion des risques liés à l'activité commerciale</li> <li>- Participation aux décisions d'investissement</li> <li>- Analyse des performances</li> <li>- Mise en œuvre du reporting</li> </ul>	<p><b>Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gérer les opérations courantes</li> <li>- Prévoir et budgétiser l'activité</li> <li>- Analyser les performances</li> </ul>
<p>U6 – Management de l'équipe commerciale</p>	<p><b>Domaine d'activités 4 : Management de l'équipe commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Évaluation des besoins en personnel</li> <li>- Répartition des tâches</li> <li>- Réalisation de plannings</li> <li>- Organisation du travail</li> <li>- Recrutement et intégration</li> <li>- Animation et valorisation de l'équipe</li> <li>- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe</li> <li>- Individualisation de la formation des membres de l'équipe</li> </ul>	<p><b>Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser le travail de l'équipe commerciale</li> <li>- Recruter des collaborateurs</li> <li>- Animer l'équipe commerciale</li> <li>- Évaluer les performances de l'équipe commerciale</li> </ul>
<p>UF – Communication en Langue vivante étrangère 2</p>		<p><b>Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compréhension de documents</li> <li>- Production et interactions orales</li> </ul>
<p>UF - Entrepreneuriat</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale</li> <li>- Choisir le positionnement de l'unité</li> </ul>



		commerciale - Évaluer le potentiel commercial - Mesurer la solidité des relations de partenariat envisagées - Effectuer la gestion prévisionnelle des ressources humaines - Étudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise
UF - Parcours de professionnalisation à l'étranger		- Comprendre le cadre de travail et son contexte culturel - Comparer des pratiques professionnelles observées ou mises en œuvre à l'étranger avec les pratiques ayant cours dans un contexte français - Repérer et mettre en valeur des pratiques professionnelles susceptibles d'enrichir les approches françaises

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information.

Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

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 œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

#### 4.3. Précisions sur le programme (unités d'enseignement) et sur leurs crédits obtenus

### Catalogue de formation

CODE	MATIERE	Unités d'enseignement	1 <sup>ère</sup> année d'enseignement		2 <sup>ème</sup> année d'enseignement	
			Horaire indicatif	ECTS	Horaire indicatif	ECTS
UE 1	Français – Culture générale et expression	UE 1	60h	4	60h	4
UE 2	Communication en Langue vivante étrangère 1	UE 2	90h	7	90h	7





	Allemand / Espagnol / Anglais					
UE 3	Culture économique, juridique et managériale	UE 3	120h	3	120h	3
UE 41	Développement de la relation client et vente conseil	UE 41	180h	12	150h	8
UE 42	Animation et dynamisation de l'offre commerciale	UE 42	150h	8	180h	14
UE 4 STAGE	Stage en entreprise	UE 4	350h	17	210h	15



CODE	MATIERE	Unités d'enseignement	1 <sup>ère</sup> année d'enseignement		2 <sup>ème</sup> année d'enseignement	
			Horaire indicatif	ECTS	Horaire indicatif	ECTS
UE 5	Gestion opérationnelle	UE 5	120h	6	120h	6
UE 6	Management de l'équipe commerciale	UE 6	120h	3	120h	3
<b>TOTAL</b>				<b>60</b>		<b>60</b>

<b>UF 1</b>	<i>*Enseignement facultatif : 2<sup>e</sup> Langue vivante étrangère</i>	<i>UF 1</i>	60		60	
<b>UF 2</b>	<i>*Enseignement facultatif : Entrepreneuriat</i>	<i>UF 2</i>	60		60	
<b>UF 3</b>	<i>*Enseignement facultatif : Parcours de professionnalisation à l'étranger</i>	<i>UF 3</i>	60		60	

#### 4.4. Système de notation et, si possible, informations concernant la répartition des notes

Le diplôme est validé lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée de 10/20 aux examens de fin de 2<sup>e</sup> année.

Toutes les notes des unités d'enseignements se compensent sans note éliminatoire. Chaque unité d'enseignement fait l'objet de contrôles, en contrôle continu ou examen final. Chaque unité d'enseignement est notée de 0 à 20 (10/20 est la note suffisante pour valider une unité d'enseignement).

#### 4.5. Classification générale du diplôme : non applicable



## 5. INFORMATIONS SUR LA FONCTION DU DIPLOME.

### 5.1. Accès à un niveau supérieur :

Le titulaire du BTS peut postuler pour une 3<sup>e</sup> année de Licence dans un domaine de formation compatible

### 5.2. Statut professionnel conféré :

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel 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 prestation de services ;
- des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel du diplôme concerné sont les suivantes :

Dès l'obtention du BTS :

- conseiller de vente et de services ;
- vendeur/conseil ;
- vendeur/conseiller e-commerce ;
- chargé de clientèle ;
- chargé du service client ;
- marchandiseur ;
- manager adjoint ;
- second de rayon ;
- manager d'une unité commerciale de proximité.

Avec expérience :

- chef des ventes ;
- chef de rayon ;
- responsable e-commerce ;
- responsable de drive ;
- responsable adjoint ;
- manager de caisses ;
- manager de rayon(s) ;
- manager de la relation client ;
- responsable de secteur, de département ;
- manager d'une unité commerciale.



## 6. RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

6.1. Renseignements complémentaires :

	STAGES EN ENTREPRISE(S)				Engagements personnels de l'étudiant dans l'établissement
	Sujet	Durée	Lieu	Pays	
BTS 1 <sup>ère</sup> année					<i>Ne pas dépasser 500 caractères dans l'ensemble du tableau</i>
BTS 2 <sup>ème</sup> année					

6.2. Autres sources d'informations : <http://www.assomption-bordeaux.com/>

## 7. CERTIFICATION DE L'ANNEXE DESCRIPTIVE

7.1. Date :

7.2. Signature : A. Odin

7.3. Qualité du signataire : Directeur Général de l'ensemble scolaire ASC

7.4. Tampon ou cachet officiel :



## 8. RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE SYSTEME NATIONAL (LES SYSTEMES NATIONAUX) D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR.

Un schéma national présentant le LMD dans l'enseignement supérieur est joint.

Source : ONISEP/Office National d'Information Sur les Enseignements et Formation (<http://www.onisep.fr>)

