

BTS M.C.O (Management des unités commerciales)

Durée de formation	2 ans		Recrutement (nombre)	Particularités	Site
Lieu de formation	Lycée Lapérouse	Nouméa	30 étudiants via parcoursuo	- Lycée Public	Site du lycée Lapérouse
	Lycée Blaise Pascal	Nouméa	15 étudiants via Parcoursup	- Lycée Privé	Lycée Blaise Pascal
Quel baccalauréat faut-il avoir ?	Baccalauréat : - Technologique mercatique - Professionnel : commerce - Général		Places réservées : en moyenne 40 % pour les bacheliers professionnels, 40 % pour les bacheliers technologiques, 20 % pour les bacheliers généraux		
Quelles questions se poser avant de candidater pour ce BTS ?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Suis-je à l'aise avec le contact humain, la communication directe et l'argumentation ? 2. Ais-je de l'intérêt pour tout ce qui touche au management en entreprise et aux échanges commerciaux ? 3. Suis-je capable de m'organiser et de travailler en équipe ? 4. Est-ce que j'apprécie les chiffres ? 5. Est-ce que je sais gérer mon temps pour réaliser un projet ? 				
Qu'est-ce qui sera attendu de moi pendant la formation ?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Travail personnel conséquent exigé : 30 heures de cours par semaine + 2 heures de travail personnel par jour minimum 2. Assiduité indispensable pour suivre la formation 3. Adopter des comportements et des codes professionnels adaptés aux besoins professionnels 4. Des compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client 5. S'adapter à des environnements numériques et digitalisés... 6. Avoir de l'intérêt pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente 7. Travailler en équipe, faire preuve de dynamisme et être force de propositions 				
Poursuite d'étude	Licences Pro dans le secteur des ressources humaines, de la gestion et du commerce ; licence en économie et gestion ; écoles de commerce et de gestion en admissions parallèles				
Ou insertion Professionnelle	Chef de rayon, animateur des ventes, chargé de clientèle, vendeur conseil, merchandiser, chef des ventes				
Pour aller plus loin	- Site ONISEP				

Compétences spécifiques du BTS MCO et certification

Enseignements	Compétences principales acquises à l'issue des 2 années de formation	Épreuve	Forme	Coefficient
Activités de vente conseil	Développer la relation client et assurer la vente conseil - Assurer la veille informationnelle - Réaliser des études commerciales - Vendre - Entretenir la relation clientt	E41	CCF (2 situations d'évaluation)	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Animer et dynamiser l'offre commerciale - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services - Organiser l'espace commercial - Développer les performances de l'espace commercial - Concevoir et mettre en place la communication commerciale - Évaluer l'action commerciale	E42	CCF	3
Gestion opérationnelle	Assurer la gestion opérationnelle - Gérer les opérations courantes - Prévoir et budgétiser l'activité - Analyser les performances	E5	Épreuve ponctuelle écrite 3h	3
Management de l'équipe commerciale	Manager l'équipe commerciale - Organiser le travail de l'équipe commerciale - Recruter des collaborateurs - Animer l'équipe commerciale - Évaluer les performances de l'équipe commerciale	E6	CCF (Épreuve orale et pratique)	3
Parcours de professionnalisation à l'étranger	Comprendre le cadre de travail et son contexte culture - 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	EF2 (Facultative)	Ponctuelle orale (20 mn)	