

# BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL  
OPÉRATIONNEL

## Une formation commerciale généraliste

### ATOUTS :

- **33 années de partenariat** avec les réseaux de services, les groupes de distribution et les entreprises bretonnes.
- **Professionnalisation du BTS : stage de 14 semaines sur 2 ans** effectué dans les réseaux de distribution à dominante alimentaire ou de distribution spécialisée, le commerce électronique, les entreprises de prestation de services (banque, immobilier, intérim, communication, transport...), les concessions automobiles...
- **Interventions régulières de professionnels** des différents secteurs grâce à notre réseau de plus de 900 anciens étudiants
- **Séjour à l'étranger** : 8 jours en 2ème année financés par les actions au sein de l'association étudiante : Espagne, Scandinavie, Maroc, Berlin, Malte, Rome ...
- **Opportunité de stages Erasmus** en Angleterre, Espagne, Allemagne, Scandinavie ...

### ADMISSION :

Examen du dossier de candidature via la procédure nationale Parcoursup.

**Motivation commerciale** : pour confirmer votre projet, un entretien vous est proposé début mai pour vous aider à formuler et à évaluer votre motivation commerciale.

### Avis de l'établissement d'origine

### BON NIVEAU D'EXPRESSION ÉCRITE ET ORALE BACCALAURÉAT

### POURSUITES D'ÉTUDES :

**Poursuite en licence pro** : distribution, banque, ressources humaines, export ... avec opportunités de l'alternance rémunérée

**Poursuite en licence généraliste** : économie et gestion, LEA ... sciences de l'éducation

**Poursuite en bac + 5** : master commerce, finances, marketing, ressources humaines en IAE ou écoles de commerce (avec opportunités de l'alternance)

### Intégration dans la vie active

2/3 des étudiants poursuivent dans la distribution et 1/3 dans la banque et les services (immobilier, agences d'intérim ...)



## OBJECTIF DE LA FORMATION

Le B.T.S. MCO est adapté aux exigences des métiers commerciaux de la distribution et des services. Avec 14 semaines de stage en entreprises, le B.T.S. Management Commercial Opérationnel est un diplôme qui permet d'être rapidement opérationnel dans le domaine commercial : management de l'équipe de l'unité commerciale, gestion de la relation client, gestion et animation de l'offre de produits et services.

Les bases du management acquises durant les stages en BTS et confortées dans le cadre d'une licence professionnelle permettront d'évoluer rapidement au sein des réseaux de distribution ou des réseaux de services (banque, immobilier, intérim...) vers des postes d'encadrement

## MÉTIERS ET SECTEURS

Dès obtention du diplôme ou avec licence pro : conseiller de vente, chef de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité dans la distribution ... chargé de clientèle au sein d'une unité de services (banque, agence d'intérim, immobilier ...)

Avec expérience : chef des ventes, chef de département, manager d'unité commerciale

A moyen terme : tous les métiers de la vente, du marketing et du management ...

Formation générale	Formation professionnelle	Stages
Culture générale (2h)	Management de l'Equipe Commerciale (4h) Gestion Opérationnelle (4h)	8 semaines en 1 <sup>ère</sup> année
Langues vivantes (3 ou 5h)	Développement de la clientèle (6h)	6 semaines en 2 <sup>ème</sup> année
Culture économique et juridique (4h)	Dynamisation de l'offre commerciale (5h)	

- **CONTACT** : [duvalm@notredameguingamp.net](mailto:duvalm@notredameguingamp.net)
- **Secrétariat du pôle supérieur** : [tissardc@notredameguingamp.fr](mailto:tissardc@notredameguingamp.fr)



## TÉMOIGNAGES ÉTUDIANTS



« Aussi formateur qu'enthousiasmant le BTS a été un tremplin dans ma vie d'étudiant. Un apprentissage généraliste qui m'a ouvert de nombreux horizons et m'épaulé encore aujourd'hui dans ma vie de chef d'entreprise ».

• **Erwann Créac'h, Promotion 93,**  
Fondateur de la marque "A l'Aïse Breizh"

« Un contenu théorique complet associé à de nombreuses opérations terrain voilà pour moi ce qui fait la force du BTS. Une réelle relation triangulaire professeurs-étudiants-entreprises qui permet d'intégrer le monde du travail sans difficulté, bien sûr en ayant un goût prononcé pour le commerce ! »

• **Solenn Quelen, promotion 2004,**  
Responsable réseau d'agences "Interaction Intérim".

« Ce BTS a été pour moi un véritable saut dans le monde de l'entreprise grâce à ses formations théoriques de qualité et ses stages en entreprise particulièrement bien suivis par l'équipe pédagogique. J'ai complété mon cursus par une troisième année de licence pro qui m'a permis de parfaire mes compétences. Dès la fin de mes études, l'entreprise dans laquelle j'effectuais mes stages m'a proposé un CDI et actuellement, je suis responsable d'un magasin employant 25 salariés. »

• **Yann Bertaud, Promotion 2007,**  
Chef des ventes "Darty"



« Le BTS M.U.C m'a permis d'apprendre les bases du management, puis de me spécialiser par le biais d'une licence professionnelle. Résultat, à 20 ans j'étais un jeune diplômé et un jeune manager d'une équipe de 7 personnes au sein d'un point de vente Décathlon. Aujourd'hui, je manage une équipe de plus de 35 personnes (50 en été) en tant que directeur d'un magasin Décathlon ».

• **Nicolas Pérennes, Promotion 2007,**  
"Décathlon" Lannion

« Le BTS m'a permis de choisir mon orientation professionnelle en relation avec le management et mes stages ont confirmé mon orientation vers le monde de la grande distribution. Je me suis spécialisé grâce à une licence pro en alternance et à ce jour je manage une équipe de 80 personnes ».

• **Anthony Nédélec, Promotion 2010,**  
"Leclerc" Lannion

« Pour moi le BTS MCO de Guingamp forme le manager de demain, ouvert aux opportunités, curieux, leader et responsable »

• **Franck Stéphane, Promotion 2014,**  
Chargé de Promotion et Commercialisation "Brest Business School"

« Le BTS m'a permis de tester et d'optimiser différents types de business dans le domaine du e-commerce, j'ai été auto-entrepreneur pendant mes 2 années de BTS »

• **Thomas Salic, Promotion 2019,**  
Créateur des sites "Oh My Case et My Footy"

