



Présentation

Le titulaire de ce BTS a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Dans le cadre de son activité professionnelle, il prendra 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. Il exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

Il accèdera 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.

«Notre challenge: Votre avenir!»



Qualités personnelles requises

- Autonomie
- Esprit d'équipe
- Sens de l'écoute
- Dynamisme
- Organisation
- Rigueur et adaptabilité



Perspectives professionnelles

- Chef des ventes / Chef de rayon
- Responsable e-commerce / Drive
- Manager de caisses
- Responsable de secteur
- Manager d'une unité commerciale



Conditions d'admission

Etre titulaire du Bac et avoir satisfait à l'étude du dossier scolaire, à l'entretien et aux tests d'admission.

L'objectif est de valider le niveau de formation et de vérifier que le candidat dispose des qualités requises.

Certains non titulaires du diplôme du Bac (avoir passé les épreuves et détenir le niveau Bac) peuvent éventuellement être admis à ESCAM, après étude de leur dossier.

Accessible à la reconversion, aux demandeurs d'emploi et aux salariés.

Possibilité de formation accélérée en 1 an sous conditions.



Rythme de la formation

La scolarité est dispensée en formation initiale ou en alternance, de septembre à juin.

Alternance : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

Initiale : 4 jours à l'école et 1 jour en entreprise par semaine + 16 semaines de stage obligatoire.

BTS MCO



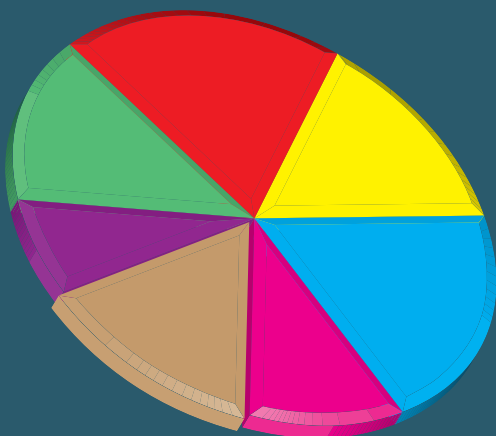
Référentiel d'examen

Mode Durée Coefficient

E1- Culture générale et expression	écrit	4h	3
E2- Communication en langue vivante étrangère	écrit	2h	1.5
	oral	20mn	1.5
E3- Culture économique, juridique et managériale	écrit	4h	3
E4- Développement de la relation client et vente conseil	oral	30 mn	3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	oral	30 mn	3
E5- Gestion opérationnelle	écrit	3h	3
E6- Management de l'équipe commerciale	écrit	2h30	3



Programme



- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Développement de la relation client et vente conseil
- Management de l'équipe commerciale

Les +

- Passage de la Certification Voltaire en 2ème année possible
- Poursuite d'études : - Bachelor Commerce (E-) Marketing & Expérience Client Bac+ 3
- Titre Conseiller Financier : Banque Assurance Patrimoine Bac+ 3



1100h d'enseignement sur les 2 ans*
Nombre de places limité à 20

* en alternance

ESCAM

École de Brest - 22 rue de l'Eau Blanche - Tél. 02 98 42 22 20 - brest@escam.bzh
École de Lorient - 12 rue Eugène Pottier - Tél. 02 97 83 62 07 - lorient@escam.bzh
Site Internet : www.escam.bzh