

## **BTS MCO** **MANAGEMENT COMMERCIAL** **OPÉRATIONNEL**

### ★ **Les objectifs**

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET LA  
VENTE CONSEIL

ANIMER UN POINT DE VENTE

SUIVRE ET DÉVELOPPER UN MAGASIN

### TAUX DE SATISFACTION

**76,08 %** DES ÉTUDIANTS SORTANTS EN 2024  
(étudiants en alternance)

#### ☆ FORMATION INITIALE **2 ANS**

› Statut étudiant › stages en entreprise

#### ☆ FORMATION EN ALTERNANCE **2 ANS**

› Contrat d'apprentissage | 1350 heures *ou*  
› Contrat de professionnalisation | 1100 heures

### QUELLES SONT LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES AU CAMPUS EN ALTERNANCE ?

#### ☆ **BACHELOR**

Chargé des Ressources Humaines

*ou* Coordinateur Logistique Transport Douane France et International

*ou* Responsable Marketing Opérationnel

#### ☆ **BAC+4/+5**

Manager des Ressources Humaines

*ou* Manager Commercial et Marketing

## LE MÉTIER

Ce BTS permet d'exercer auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

Les activités relèvent des domaines suivants:  
Relation Client/Vente Conseil, Animation de  
l'Offre Commerciale, Gestion Opérationnelle,  
Management de l'Équipe Commerciale.

Les compétences en communication dans son  
activité courante sont importantes

La relation client s'appuie sur des outils de  
communication digitaux.

### QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

☆ Conseiller de Vente et de Services

☆ Chargé de Clientèle

☆ Vendeur / Conseiller e-commerce

☆ Marchandiseur

☆ Adjoint Responsable de Rayon...

## LES + DU CAMPUS

### DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement Associatif sous contrat avec l'État,  
membre de l'Enseignement Catholique.

Un projet éducatif mettant l'humain au cœur  
des préoccupations.

### PÉDAGOGIE

Accompagnement par un référent de la formation.  
Méthodes mobilisées : étude de cas d'entreprise,  
mise en situation, projet...

Des plateformes distancielles : Voltaire  
(orthographe), GlobalExam (Anglais),  
Pix (Usage du numérique).

Création d'entreprise, Business Game.

### VIE ÉTUDIANTE

Un BDE actif : intégration, gala de fin d'année,  
remise des diplômes, événements sportifs et  
culturels...

PARLÉA : Accompagnement par une équipe d'écoute  
et un psychologue.

### RECHERCHE ENTREPRISE

Un service dédié à la relation étudiants/entreprises  
(contrat en alternance et stages), Alternance Dating.

Des partenariats avec un vivier  
de + de 600 entreprises



**CAMPUS SACRÉ-COEUR LA SALLE**

[www.gscls.com](http://www.gscls.com) 02 41 81 42 01 [campus@gscls.com](mailto:campus@gscls.com)

20-22 rue Alexandre Fleming | Campus Belle-Beille | ANGERS

SIREN 320 759 798 - Déclaration d'activité 52 49 01901 49



Remise des diplômes - promotion 2022/2024



# LE PROGRAMME

**BTS (CERTIFICATION ÉDUCATION NATIONALE) NIVEAU 5 |  
CODE NSF 312 | ARRÊTÉ DU 15 OCTOBRE 2018 - RNCP 38362  
CODE DIPLÔME 32031213**

## ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION, LVA ANGLAIS  
CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE  
OPTION LVB ALLEMAND OU ESPAGNOL (BTS en initial sous statut étudiant)

**BLOC 1** DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

**BLOC 2** ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

**BLOC 3** ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

**BLOC 4** MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

## ÉVALUATION

En fonction des unités, évaluations des épreuves écrites et/ou orales en CCF (Contrôle en Cours de Formation réalisé par notre établissement) et/ou PONCTUELLES.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un baccalauréat d'enseignement professionnel, technologique ou général, ou d'un niveau 4

## QUALITÉS REQUISES

Vous êtes dynamique, motivé, vous avez le goût de l'échange, le sens des responsabilités, l'esprit d'initiative et d'équipe, vous avez une aisance relationnelle.

Appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation du lieu de vente.

## S'INSCRIRE

### EN INITIAL SOUS STATUT ETUDIANT

Se connecter sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)  
> LGT - LYCEE SACRE-COEUR LA SALLE  
et suivre la procédure d'inscription.

### EN ALTERNANCE

Compléter un formulaire d'inscription sur notre site internet, lors de nos salons ou de nos portes ouvertes et/ou se connecter sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)  
> CAMPUS SACRE-COEUR LA SALLE - CFA EC49 et suivre la procédure d'inscription.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation et sous réserve de signer un contrat d'alternance.

**RENTREE** : Septembre 2025

Rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation

## PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) ÉDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Une référente handicap au services des personnes en situation de handicap ou à besoins éducatifs particuliers. Aide à la mise en place d'aménagement de la formation et/ou des examens.

Contact : Aurélia RABIN

Mail : [accompagnementhandicap@gscls.com](mailto:accompagnementhandicap@gscls.com)

## 2 MODALITÉS

EN INITIAL	EN ALTERNANCE
<b>ENTREPRISE</b>	
STAGE 15 semaines sur les 2 ans	CONTRAT d'apprentissage ou de professionnalisation 3 jours par semaine du lundi au mercredi et samedi ou du mercredi au samedi
<b>FRAIS DE FORMATION</b>	
1 600 €/an année 2024/2025	0 € - Coût pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
Aide : Bourses de l'Enseignement Supérieur (suivant critères sociaux)	Aide ponctuelle apprentissage : Fonds Social Région

### TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Moyenne sur les 3 dernières années

87,15 %

63,62 %

### QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ?

Sortants 2024

Poursuite d'études : 59,09 %  
Insertion professionnelle : 13,64 %  
dont insertion dans l'emploi visé : 66,67 %  
Autres \* : 27,27 %  
\*(à l'étranger, en recherche d'emploi...)

Poursuite d'études : 75,00 %  
Insertion professionnelle : 14,29 %  
dont insertion dans l'emploi visé : 100 %  
Autres \* : 10,71 %  
\*(à l'étranger, en recherche d'emploi...)

POUR EN SAVOIR +  
SUR NOS FORMATIONS



Les formations supérieures  
de l'enseignement catholique  
des Pays de la Loire

