



Conditions d'admission :

- ✓ Être titulaire d'un baccalauréat
- ✓ Être autorisé à travailler sur le territoire français
- ✓ Être libre de tout engagement contractuel à la fin de la première année de formation

Vie étudiante :

Association des étudiants / Repas inter promotions / Ateliers TRE / Journée d'Intégration Professionnelle / Opérations commerciales / Séminaire de révision / Visite d'entreprises / Voyage à l'étranger (Dubai, Londres, New York...)

Contacts :

Lycée George Sand – Domont
95 331 Domont Cedex
Tel : 01 39 35 02 13
btsmucdomont@gmail.com

LYCEE GEORGE SAND - DOMONT SUPDEV CCI PARIS

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL 1+1

Formation en 2 ans :

- Première année au lycée George Sand à temps plein en **formation classique**
- Deuxième année en alternance au CFA SupdeV en **contrat d'apprentissage**

Les domaines d'activités du titulaire du BTS MCO :

- Développement de la **relation client** et **vente conseil**
- Animation et dynamisation de **l'offre commerciale**
- **Gestion** opérationnelle
- **Management** de l'équipe commerciale

N'hésitez pas à venir nous rencontrer au lycée !

N'hésitez pas à venir nous rencontrer au lycée !

Les disciplines du BTS MCO :

- Culture Générale et Expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Les entreprises ciblées par le BTS MCO

- 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

Emplois concernés :

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
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

Avec expérience :

- Chef des ventes, chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manageur de caisses
- Manageur de rayon(s)

Le stage en milieu professionnel :

1. En première année :

8 semaines de stage

- Période 1 : novembre/décembre, soit 3 semaines
- Période 2 : mai/juin, soit 5 semaines
- dont 10 journées de préparation et de suivi de stage

2. En deuxième année :

En contrat d'apprentissage :

3 jours / 2 jours alternés

Formation gratuite et rémunérée

Les entreprises partenaires :

Decathlon, Truffaut, Etam, Auchan, Electrodepot, Guess, Orchestra, Intersport, Norauto, Histoire d'Or, Castorama, Jeff de Bruges, E. Leclerc...

Avantages de la formation :

- Un **diplôme d'Etat** reconnu par les entreprises dans la spécialité de votre choix
- Des **domaines d'activités** diversifiés
- Une première expérience **professionnelle**
- Une formation **souple et encadrée** par une équipe pédagogique dynamique
- Un **suivi** d'entreprise rigoureux
- Une première année de formation qui privilégie les **acquis théorique**
- Une formation **gratuite et rémunérée** en deuxième année

Rejoignez-nous !

Inscription sur ParcoursSup