

En fonction du format de l'unité commerciale et de l'autonomie dont il dispose, le titulaire du diplôme organise le travail de l'unité commerciale physique et virtuelle en tenant compte des contraintes financières commerciales, managériales dans le respect du contexte réglementaire.

### Formation

#### Enseignements généraux

- Culture Générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante (Anglais)

#### Enseignements professionnels

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

### Pré requis

Dès lors que vous avez obtenu votre baccalauréat vous pouvez préparer un BTS MCO. Cependant le BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus du :

- Bac pro Commerce,
- Bac technologique STMG
- Bac général, L, ES, S

(Admission après étude du dossier de candidature et entretien.)

### Compétences visées

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management
- Maîtriser la relation avec la clientèle
- Gérer l'offre produits/services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

### Modalités d'examen

Epreuves d'examen	Coefficient	Type d'examen	Durée
<b>Matières Professionnelles</b>			
E5 : Gestion opérationnelle	3	Écrit	3 heures
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	Écrit	2 heures 30
E5 : Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30 minutes
E4 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30 minutes
<b>Matières générales</b>			
E1 : Culture générale et expression	3	Ecrit	4 heures
E2 : Langue vivante étrangère 1	3	Ecrit + Oral	2h + 40min
E3 : Culture économie, juridique et managériale	3	Ecrit	4 heures
EF1 : Epreuve facultative LV2	1	Oral	20 minutes

