

**Un lycée situé  
à Saint-Pierre,  
la capitale économique  
du Sud**



**... Des relations privilégiées  
avec les entreprises  
depuis plus de 20 ans**

**... Un projet orienté vers le  
développement et l'ambition  
de nos jeunes**

**Inscriptions sur  
[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)**



Région académique



**Lycée Professionnel François de Mahy**

79, rue Luc Lorion - BP 364 -  
97454 Saint-Pierre Cédex

Téléphone : 0262357520  
ce.9740575G@ac-reunion.fr  
<http://lp-stpierre.ac-reunion.fr>

**B.T.S  
Management  
Commercial  
Opérationnel**



**BAC + 2**



LYCEE PROFESSIONNEL FRANCOIS DE MAHY  
ЛЫСЕЕ ПРОФЕССИОННЕГ ФРАНСОИЗ ДЕ МАНЫ

À Saint-Pierre



## Le titulaire du BTS MCO a vocation à devenir un futur responsable d'unité commerciale

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant aux clients d'accéder à une offre.

### Les stages

- 14 à 16 semaines de stage en entreprise
- 10 demi-journées de missions professionnelles de préparation et suivi de projets

### Les débouchés

- Vendeur-conseil, chargé de clientèle, conseiller commercial, assistant chef de rayon... Puis chef de rayon, responsable de secteur, manager, responsable adjoint d'une unité commerciale...
- Grande distribution, grandes surfaces spécialisées
- Entreprises de services, e-commerce

### Le profil

- Être dynamique, souriant, organisé
- Avoir l'esprit d'équipe et le goût du challenge



### Les missions

- **Développer la relation client et assurer la vente conseil** : collecter, analyser et exploiter l'information commerciale, vendre et conseiller, suivre la relation client, suivre la qualité des services, développer et fidéliser la clientèle.
- **Animer et dynamiser l'offre commerciale** : adapter l'offre, agencer l'espace commercial et le maintenir attractif et fonctionnel, organiser les promotions et les animations, concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale, analyser l'action commerciale
- **Assurer la gestion opérationnelle** : fixer les objectifs commerciaux, gérer les approvisionnements; gérer les stocks, suivre les règlements, élaborer les budgets, gérer les risques, participer aux décisions d'investissements, analyser les performances, mettre en œuvre le reporting
- **Manager l'équipe commerciale** : évaluer les besoins en personnel, recruter, répartir les tâches; réaliser les plannings, animer et motiver l'équipe, évaluer les performances de l'équipe, former



### Les enseignements

Cours et Travaux Dirigés	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 (1+1)	2 (1+1)
Langue étrangère	3 (1+2)	3 (1+2)
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Développement de la relation client et vente-conseil	6 (2+4)	6 (2+3)
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 (3+2)	6 (3+3)
Gestion opérationnelle	4 (2+2)	4 (2+2)
Management de l'équipe commerciale	4 (2+2)	4 (2+2)
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>28</b>
Langue 2 (facultatif)	2	2