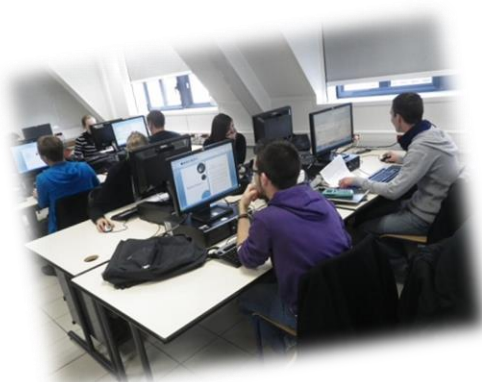


>> UNE FORMATION

EPREUVES

	Coef	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	Ecrit	4h
Langue vivante étrangère	3		
Comprehension de l'écrit	1.5	Ecrit	2h
Comprehension de l'oral	1.5	CCF	20 min
Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit	4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	CCF (2 situations d'évaluation)	
Gestion opérationnelle	3	Ecrit	3h
Management de l'équipe commerciale	3	CCF	
TOTAL	21		
Epreuves facultatives			
Entrepreneuriat		Orale	20 min



Les + de PAUL DUEZ

- Un cadre accueillant
- Une ambiance sereine
- Un établissement dynamique
- Une écoute personnalisée

LYCEE PAUL DUEZ CAMBRAI

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel



Le BTS MCO

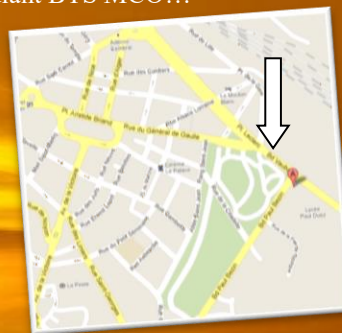
Une formation ancrée sur un partenariat avec les entreprises de distribution alimentaire, distribution spécialisée, banque, assurances, PME dans les secteurs des Services, du e-commerce, ...

Des projets dynamiques

Une association d'étudiant BTS MCO...

- >> UNE FORMATION
- >> UN PROFIL
- >> UN AVENIR

Notre projet, votre réussite...



Lycée PAUL DUEZ, 3 bvd Paul Bezin
59407 CAMBRAI Cedex
Téléphone : 03 27 730 730
Plus d'info sur www.duez-bettignies.org



Les points forts de la formation

Une formation théorique solide

- Culture générale et expression (Français)
- Langues vivantes (Anglais, Allemand, Espagnol)
- Economie, Droit et Management des entreprises
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Entrepreneuriat

Une formation pratique de 14 à 16 semaines de stage en entreprise commerciale

- #### Une Association d'Etudiants pour proposer des actions communes dans le cadre de stage d'intégration, sorties culturelles...

Les débouchés / les poursuites

- Adjoint Manager de Rayon
- Responsable de magasin
- Conseiller clientèle (Banque-Assurance)
- Et poursuite d'études en Licence Professionnelle, Ecole de Commerce...

Contenu de la formation

MATIERES ENSEIGNEES	Horaires	Horaires
	1ère année	2ème année
	Par semaine	Par semaine
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Développement de la relation client et vente conseil	6	5
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5	6
Gestion opérationnelle	4	4
Management de l'équipe commerciale	4	4
TOTAL	28	28
Enseignement facultatif		
Entrepreneuriat	2	2

Conditions d'accès

Être titulaire d'un baccalauréat technologique ou d'un baccalauréat général ou professionnel.

Profil des candidats

Dynamisme, expression correcte, sens des responsabilités, aptitude au travail individuel et en équipe

Une formation sur le terrain

La durée totale du stage est de **14 à 16 semaines** à répartir sur les 2 ans avec une période minimale de 4 semaines consécutives la première année.

Le stage en milieu doit vous permettre d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer vos connaissances du milieu professionnel et de l'emploi.

Il vous permet également une **utilisation régulière des outils et données numériques** de l'unité commerciale.



*L'ambition de
la réussite
pour chacun*

