

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un baccalauréat technologique, général ou professionnel.

Qualités requises :

- Dynamisme,
- Ténacité, rigueur,
- Esprit d'initiative, autonomie,
- Goût pour les contacts,
- Aptitude à travailler en équipe,
- Capacité à communiquer à l'oral et à l'écrit.



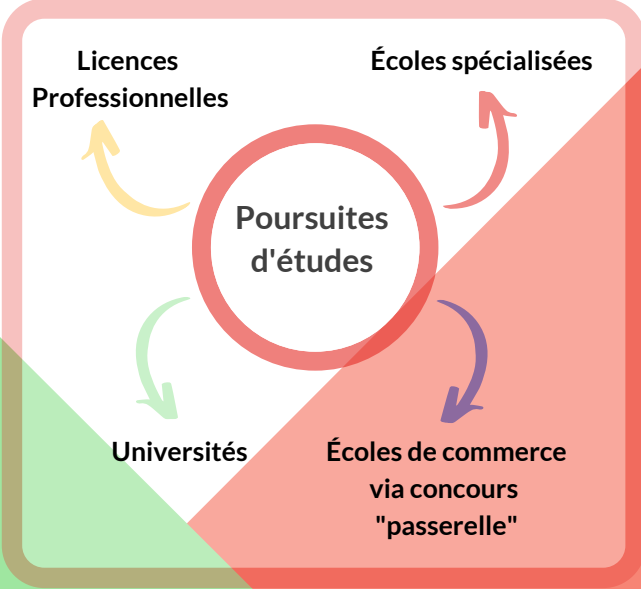
Procédure électronique de recrutement sur le portail Parcoursup (examen du dossier scolaire).

<https://www.parcoursup.fr/>



Chaque élève saisit ses vœux de formation sans ordre de préférence (voir avec votre professeur principal ou le CIO si vous n'êtes plus scolarisé).

POURSUITES D'ÉTUDES



POUR MIEUX NOUS SITUER



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

02 99 72 37 37
contact@beaumont-redon.fr

Management Commercial Opérationnel

Une formation commerciale bac + 2 (120 ECTS)

Objectif
Prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale (distribution, services, site marchand)

Missions

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

dans un contexte d'activités commerciales digitalisées et internationales

Stages
14 à 16 semaines dans la même unité commerciale sur les deux années

Débouchés

- Dès l'obtention du diplôme : vendeur-conseil, chargé de clientèle, gestionnaire adjoint, responsable opérationnel, etc.

Cité Scolaire Beaumont
10 rue du Lycée
C.S. 69050
35600 REDON CEDEX



Accueil : 02 99 72 37 37



Votre interlocuteur
Directeur Délégué aux Formations
Professionnelles et Technologiques :
Frédéric DELÉPÉE



ddfpt.tertiaire.0350022j@ac-rennes.fr



www.beaumont-redon.fr



LE CONTENU DE LA FORMATION SUR 2 ANS

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL - 9 h



Culture générale et expression



LV1 (Anglais)



Culture économique, juridique et managériale

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL - 19 h



Développement de la relation client et vente conseil



Animation et dynamisation de l'offre commerciale



Gestion opérationnelle



Management de l'équipe commerciale

Enseignement facultatif :
- LV2 (espagnol)

14 à 16 semaines de stage en unité commerciale sur les deux années permettent aux étudiant.e.s une véritable immersion professionnelle et une meilleure intégration dans la vie active.

Des actions commerciales, proposées par l'équipe pédagogique, sont également menées en collaboration avec des entreprises locales pour découvrir des aspects du métier non abordés en stage.

LES EMPLOIS CONCERNÉS

Les métiers visés sont très diversifiés.

Ceux qui les exercent sont soit des salariés soit des indépendants.

Ils accèdent, en fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, à plusieurs niveaux de responsabilité.

Dès l'obtention du BTS



- Manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité...
- Animateur des ventes, conseiller commercial, vendeur-conseil, vendeur-conseil e-commerce, marchandiseur, chargé de clientèle en banque ou assurance ou dans l'immobilier...



Avec expérience

- Manager de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef de secteur, responsable d'un centre de profits...
- Responsable de clientèle, chef des ventes, responsable e-commerce, responsable de drive...



NOTRE EXPÉRIENCE

L'enseignement du commerce en BTS au lycée Beaumont, **c'est 30 ans** d'expérience ; une équipe pédagogique qualifiée et stable ; de nombreux partenariats avec les acteurs économiques locaux.

En moyenne **85%** des étudiants obtiennent leur diplôme chaque année.



5 min à pied de la gare SNCF TGV
35 minutes de Rennes

Redon : un environnement accueillant proche de Rennes de Nantes et de Vannes



Équipe pédagogique soucieuse de votre réussite



Équipements de qualité

SCOLARITÉ GRATUITE