

FLAUBERT SUP

+ de **800 étudiants** répartis dans 9 sections :

- Classe préparatoire ECG
- Classe préparatoire DCG
- DTS Imagerie Médicale et Radiologie Thérapeutique
- DE Conseiller en Economie Sociale Familiale
- BTS Economie Sociale et Familiale
- BTS Support à l'Action Managériale
- BTS Commerce International
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Comptabilité et Gestion
- BTS Services Informatiques aux Organisations

FLAUBERT LYCÉE

1000 élèves en Bac Général et Technologique

FLAUBERT PRO

270 élèves répartis sur 3 filières :

- Bac-pro Métiers du commerce et de la vente - Option A
- Bac-pro Métiers du commerce et de la vente - Option B
- Bac-pro Métiers de l'accueil

UFA-ISD FLAUBERT

+ de **150 apprentis** répartis sur 5 formations :

- Bac+3 Licence Professionnelle : chargé de communication
- Bac+5 Mastère professionnel Contrôleur de gestion expert
- Bac+5 Mastère professionnel Manager du développement commercial
- Bac+5 Mastère professionnel Communication Corporate
- Bac+5 Mastère professionnel Expert marketing digital.

GRETA de Rouen

Le lycée Flaubert est l'établissement d'appui du GRETA de Rouen, de plus de **2000 stagiaires** et **20 sites d'accueil**.

Un environnement propice
à toutes les réussites



lycée
FLAUBERT

1 rue Albert Dupuis
76044 ROUEN Cedex

 **02 35 12 88 88**

 ce.0760096s@ac-normandie.fr

www.lycee-flaubert-rouen.fr

lycée
FLAUBERT
ROUEN

BTS

MCO


2200
étudiants

436
diplômés


11
formations

45
Options

Le BTS MCO



Très professionnalisé, le BTS MCO prépare les candidats à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique et/ou virtuelle dans des domaines très diversifiés : Distribution, grande distribution, magasins spécialisés, site marchand...

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité, l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'UC ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'UC commerciale.

L'objectif de cette formation à la fois théorique et opérationnelle avec un suivi personnalisé de nos enseignants en entreprise, est de donner aux étudiants une vision mercatique des marchés qui tienne compte des évolutions récentes : individualisation des attentes des clients, demande de services croissante et recours aux nouvelles technologies, dans un cadre économique et juridique en évolution. Les différentes matières enseignées supposent ouverture et curiosité de la part des étudiantes et des étudiants.

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou à reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

Débouchées professionnelles

Dès l'obtention du BTS :

- Conseiller de vente et de services ;
- Vendeur/conseiller e-commerce ;
- Manager adjoint ;

Avec expérience :

- Responsable e-commerce ;
- Manager de rayon(s) ;
- Manager de la relation client ;
- Manager d'une unité commerciale.

Poursuite d'Etudes

Licences Professionnelles, École de commerce.,
Licences , Masters, Écoles spécialisées...

Profil

Vous devez faire preuve de dynamisme, d'esprit d'initiative, de persévérance et d'autonomie.

Le contexte omnicanal et digitalisé impose un recours permanent aux outils numériques.

Un bon niveau en français et en langues étrangères est utile ainsi que le sens des contacts humains.

Stages

Stage professionnel à temps plein de 14 à 16 semaines réparties sur les deux années de formation. Entretiens d'évaluations en présence de professionnels.

Horaires hebdomadaires d'enseignement

Matière et discipline

	Première Année	Deuxième Année
Culture générale et expression	1 + (1) h	1 + (1) h
Langue vivante étrangère 1	1 + (2) h	1 + (2) h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	2 + (4) h	2 + (3) h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3 + (2) h	3 + (3) h
Gestion opérationnelle	2 + (2) h	2 + (2) h
Management de l'équipe commerciale	2 + (2) h	2 + (2) h
TOTAL	28 h	28 h
Enseignement facultatif : langue vivante	2 h	2 h
Entrepreneuriat	2 h	2 h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 h	2 h

Horaires entre parenthèses = travaux dirigés en demi groupe