

Qu'en pensent les étudiants ?

Nell : « c'est le BTS qui permet de bien se préparer au monde du commerce ».

Maéva : « chaque matière me permet d'apprendre un peu plus du métier de manager. Mon but est d'obtenir un Master ».

Drucyla : « les cours sont structurés et permettent de bien comprendre le milieu professionnel dans lequel nous réalisons nos stages ».

Timon : « je souhaite ouvrir un magasin de chaussures plus tard et les options proposées au lycée m'aident à construire mon projet professionnel ».

Nisrine : « grâce aux stages et aux rencontres avec les professionnels, j'ai trouvé un sens à ma formation en BTS MCO ».

Le BTS MCO : pour quels métiers ?

Dès l'obtention du BTS :

Conseiller de vente et de services
Chargé de clientèle
Marchandiseur
Manager d'UC de proximité

Avec expérience :

Chef des ventes
Chef de rayon
Responsable adjoint
Responsable e-commerce

Lycée Albert CAMUS

11 rue Etienne COUTAN

44100 NANTES

tél : 02 51 80 64 64

<https://camus.paysdelaloire.e-lyco.fr/>

Pour plus d'informations :

Directeur Délégué aux Formations
Professionnelles et Technologiques

c3.0440288z@ac-nantes.fr

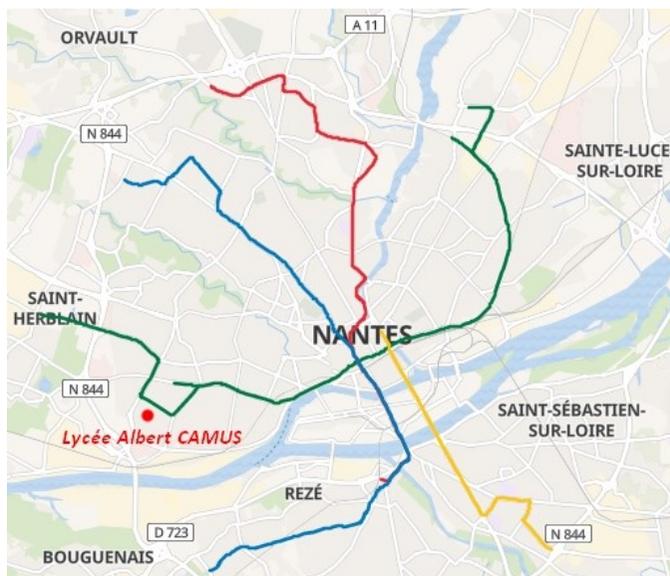
Tél : 02 40 43 73 53

Candidatures sur

www.parcoursup.fr

Accès :

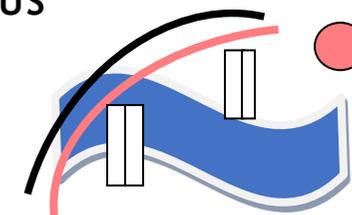
tramway ligne 1, arrêt Romain Rolland



BTS

Management Commercial Opérationnel

CAMUS



SUP



Albert CAMUS...

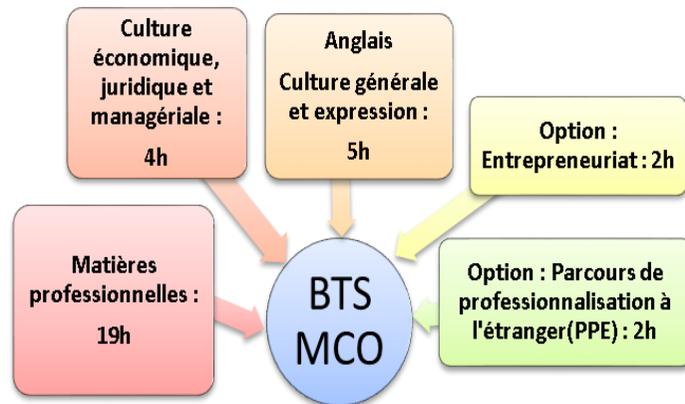
... Le lycée qui favorise la
réussite de tous !

Le BTS Management Commercial Opérationnel



Contenu de la formation

Les **deux tiers des enseignements** sont consacrés aux **enseignements professionnels**.



Les matières professionnelles s'appuient sur **4 blocs de compétences** :

- 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil ;
- 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale ;
- 3 : Assurer la gestion opérationnelle ;
- 4 : Manager l'équipe commerciale.

Durée et lieux de stages

Tous les étudiants effectuent **14 semaines de stages en milieu professionnel** :

- 8 semaines en 1ère année ;
- 6 semaines en 2ème année.

Une visite de stage est effectuée systématiquement. par les enseignants.

Lieux d'accueil : en grande surface alimentaire, en grande surface spécialisée, en agence bancaire ou d'assurance ; en agence de travail temporaire ; en boutique de prêt à porter, de cosmétique...

Points forts de la formation au lycée CAMUS

- 1- Des journées d'accueil et d'intégration sont organisées avec des professionnels.
- 2- Les étudiants peuvent se **connecter à distance au réseau du lycée** pour travailler sur les logiciels professionnels (logiciels de dépouillement d'enquête, de gestion de projet, notamment).
- 3- **Deux options** sont proposées : **Entrepreneuriat** et **Parcours de professionnalisation à l'étranger**.

Compétences professionnelles

Cœur de métier 'commerce' : vendre, entretenir la relation client, assurer la veille commerciale, adapter en continu l'offre de service, réaliser et exploiter des études commerciales, concevoir et mettre en place la communication commerciale.

Cœur de métier 'management commercial' : gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances, organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter les collaborateurs, animer l'équipe commerciale, évaluer ses performances.

Les qualités requises

- Aimer le travail en équipe, aimer communiquer ;
- Avoir le goût des chiffres ;
- Bien maîtriser le français (lecture et écriture) ;
- Aimer le travail sur ordinateur ;

Qui peut intégrer la formation ?

- Les bacheliers généraux ou technologiques ;
- Les bacheliers professionnels 'Commerce', 'Vente' ;
- Les étudiants en réorientation (licence d'économie-gestion, droit, IUT Techniques de commercialisation...).