

TÉMOIGNAGES



SERIFE GOKTAS

- BTS MUC en 2020 (apprentissage à Darty)
Finaliste aux Négociales en 2020
- BAC ST2S en 2017

Poste occupé :

Conseillère commerciale des particuliers au Crédit Agricole



ARTHUR GUILLAUME

- BTS MUC en 2020 (apprentissage à Hyper U)
- BAC ES en 2018

Poste occupé :

Assistant conseiller au Crédit Agricole



CAMILLE COURTET

- BTS MCO en 2021 (apprentissage à U Technologie)
- BAC STMG en 2018

Poste occupé :

Conseillère chez U Technologie



CHRISTIAN MELET

- BTS MCO en 2022 (apprentissage à l'Entrepôt du Bricolage)
- BAC Pro Commerce en 2020

Formation à ce jour :

CQP vente automobile.



JULES PENNORS

- BTS MCO en 2022 (apprentissage à Mr Bricolage)
- BAC Pro commerce en 2020

Formation à ce jour :

Licence professionnelle Commerce et Distribution parcours Achats, en alternance à l'IUT.



53, rue de Doubs - B.P 269 25304 Pontarlier Cedex

03 81 46 94 80

www.lycee-xavier-marmier.fr



BTS

Management Commercial Opérationnel



Création et impression : Kix Communication - © Lycée Xavier Marmier - © Adobe Stock



lycee-xavier-marmier.fr



LA FORMATION

Dispensée au lycée depuis 2018, elle s'est construite avec des

PARTENAIRES LOCAUX.

Ces deux années en BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) ont pour objectif de permettre aux étudiants de devenir des professionnels en commerce local.



FORMATION GÉNÉRALE

- Culture générale et expression française
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais



FORMATION COMMERCIALE

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



L'APPRENTISSAGE

Deux années en immersion professionnelle avec 1940 heures en entreprise. Le lundi et mardi en formation au lycée (17,5 heures) et le reste de la semaine en entreprise en fonction de ses besoins.

L'APPRENTISSAGE OFFRE UNE SOLIDE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE ET PERMET DANS DE NOMBREUX CAS DE TROUVER SON PREMIER EMPLOI

LES MISSIONS EN APPRENTISSAGE :

- Implantation et mise en valeur des produits
- Suivi et fidélisation des clients
- Vente assistée
- Gestion des stocks et gestion de commandes
- Proposition et organisation d'opérations commerciales
- Participation puis animation de réunion d'équipe
- Participation à la communication sur le lieu de vente

LES PARTENARIATS



DES PARTENAIRES LOCAUX

Depuis sa création, le BTS MCO collabore étroitement avec de nombreux partenaires extérieurs de différents secteurs d'activités.

Grâce à ces échanges les étudiants bénéficient de possibilités d'ouverture vers le monde du travail directement après le BTS.

INTERSPORT

L'Orade
Bijoux & Montres

Intermarché
HYPER
Val de Morteau

L'ENTREPÔT
DU BRICOLAGE
L'ESPRIT ENTREPÔT ÇA CHANGE TOUT !

PAOLA

grain de
malice
Morteau

SPORT
et Neige

POURSUITE D'ÉTUDES

- Différentes licences professionnelles
- Écoles de commerce
- Écoles spécialisées

DÉBOUCHÉS DU TITULAIRE

- Chargé(e) de clientèle
- Animateur(trice) de ventes
- Commercial(e)
- Divers métiers dans les commerces de proximité
- Divers métiers dans la grande distribution