

Modules de formation	Durée 1ère année Total (cours +TD)	Durée 2ème année Total (cours + TD)
Culture générale et expression	2 (1+1)	2 (1+1)
Langue vivante 1	3 (1+2)	3 (1+2)
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Développement de la relation client et vente conseil	4	4
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	6 (2+4)	5 (2+3)
Gestion opérationnelle	4 (2+2)	4 (2+2)
Management de l'équipe commerciale	4 (2+2)	4 (2+2)
Entreprenariat	2	2



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL AU LYCÉE JEAN LURÇAT

IMMERSION EN ENTREPRISE :
14 à 16 semaines qui peuvent être complétées
par 20 demi-journées cumulables afin de saisir
les opportunités offertes par l'unité commerciale





**Intégration dans le monde professionnel
ou poursuite d'études,
au choix**



Poursuites d'études

Licences notamment en AES

Licences professionnelles

- Assurance, Banque, Immobilier, Commercialisation du vin
- Gestion des petites organisations et développement durable
- Licence métiers du numérique
- Licence achat et gestion des approvisionnements
- E. commerce et marketing numérique
- Commercialisation des produits et services

Ecoles de commerce



Lycée Jean Lurçat
Avenue Albert Camus 66000 Perpignan
Tel : 04 68 50 28 91

www.lyc-lurcat-perpignan.ac-montpellier.fr

Ce BTS offre la perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie de l'unité commerciale.



Les domaines sont variés

- Entreprises prestataires de services : banque, immobilier, communication et assurance*
- Entreprises des secteurs alimentaires et spécialisés*
- Entreprises de commerce électronique*
- Unités commerciales de production*
- Associations à but lucratif*

Ce BTS permet la maîtrise des techniques de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale.

Ce BTS s'appuie sur des compétences en communication, sur les nouvelles technologies informatiques et digitales



Ce BTS permet un mélange subtil et équilibré entre savoirs généraux, savoirs professionnels et expérience terrain.

Les épreuves à l'examen prennent en compte cet équilibre.



Modules de formation	Modalités d'examen	Coefficient
Culture générale et expression	Epreuve ponctuelle	3
Langue vivante 1	Écrit : forme ponctuelle Oral : CCF	3
Culture économique, juridique et managériale	Epreuve ponctuelle	3
Développement de la relation client et vente conseil	Contrôle en cours de formation	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Contrôle en cours de formation	3
Gestion opérationnelle	Epreuve ponctuelle	3
Management de l'équipe commerciale	Contrôle en cours de formation	3



Ce BTS offre des débouchés intéressants, variés et prometteurs.

Dès l'obtention du BTS

- ◇ Chargé (e) de clientèle
- ◇ Chargé (e) du service client
- ◇ Vendeur conseil
- ◇ Marchandiseur
- ◇ Manager-adjoint
- ◇ Second de rayon



Avec expérience

- ◇ Responsable de clientèle
- ◇ Chef de vente
- ◇ Responsable de rayon
- ◇ Manager des caisses
- ◇ Manager de la relation client
- ◇ Responsable de secteur et de département

Ce BTS permet de mener des activités multiples au sein des entreprises, gage d'une insertion professionnelle à venir.

Développement de la relation client et vente conseil

Coefficient 3 à l'examen



Animation et dynamisation de l'offre

Coefficient 3 à l'examen



Management de l'équipe commerciale

Coefficient 3 à l'examen



Gestion opérationnelle

Coefficient 3 à l'examen

