

BTS MCO



**Des Contacts
Permanents avec
Les Entreprises**



Animation avec des Professionnels



Visites d'entreprises



Des établissements



Leclerc, Carrefour, Intermarché

Camaïeu, Jules, Okaïdi, Célio, Scottage,
Gémo



Sport 2000, Intersport, Décathlon,
Go sport



La grande récré, Jouet club, star jouets,
King jouet



Concessionnaires Automobiles

Magasins de Téléphonie



Agences d'Assurances

Conforama, Darty, Fly, Digital



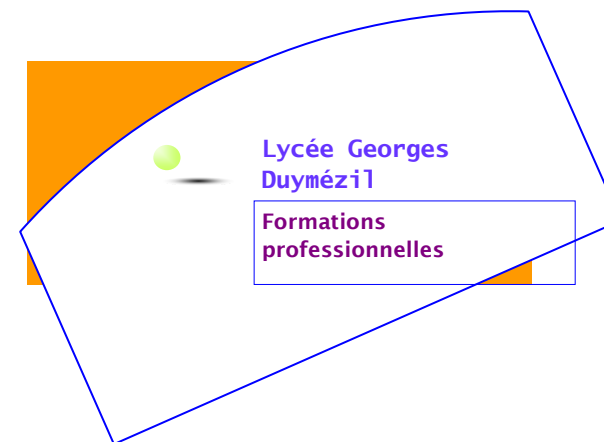
Bred, la Poste, SAB, CNPP...



Bienvenue dans la cité scolaire Dumézil

Trois formations post-bac :

- **BTS Management des Unités Commerciales**
- **BTS Assistant de Manager**
- **BTS Conception et Réalisation de Systèmes automatiques**



Lycée Georges
Duymézil

Formations
professionnelles

BTS MCO

Une Formation Commerciale adaptée aux entreprises



Lycée Georges Duymézil

Route d'Ivry
27200 VERNON

Téléphone : 0232712362
<http://lycees.ac-rouen.fr/dumezil>
Messagerie : david.rodriques1@ac-rouen.fr

Lycée Georges Duymézil

27200 VERNON

Tél 02 32 71 23 00

Dynamique ! Motivé ! Aimant communiquer !

Rejoignez-nous !!! *

*Inscription sur portail Admission Post-Bac (APB)

Le BTS M.C.O c'est

Une formation de 2 ans, destinée aux Titulaires d'un baccalauréat STMG, ou Professionnel, ES, L, S.

Proposant un enseignement :

Commercial
Marketing, Management, Gestion,
Communication, Informatique

Général Management des Entreprises,
Economie, Droit, Culture Générale et expression,
Langues (Anglais et LV2 en option)

Pour former de **FUTURES MANAGERS**

Management de l'équipe
Gestion prévisionnelle et évaluation des résultats
Gestion de la relation avec la clientèle
Gestion de l'offre de produits et de services



Lycée Georges Duymézi1

Route d'Ivry
27200 VERNON
Directeur Délégué aux Formations
Professionnelles et Technologiques

Téléphone : 0232712362
<http://lycees.ac-rouen.fr/dumezil>
Messagerie : david.rodriques1@ac-rouen.fr

Une Formation Commerciale

Les stages

8 semaines de stages en 1^{ère} année
6 semaines de stages en 2^{ème} année

Les Lieux de stage

La grande Distribution

Commerce de détail de biens de consommation et éventuellement des services associés (livraison, SMB, financement...) à destination des consommateurs finaux

Points de vente disposant d'une grande surface réservée à la vente, ainsi que d'autres zones accessibles aux clients (parking) ou non (stocks-réserves)

Vente en libre service accompagnée (les produits sont exposés sur des linéaires pour être choisis et prélevés directement par le consommateur)

Les entreprises prestataires de services :
Banques, Assurance, Travail Temporaire,
Location, Communication, Transport, Immobilier

Grossiste

Le service commercial d'une entreprise de production

Les entreprises de commerce électronique

Objectifs des stages :

- Acquérir et approfondir les
- Compétences professionnelles en situation réelle
- Utiliser l'informatique commerciale
- Mieux connaître le monde du travail
- Pour affiner son choix d'orientation

EPREUVES	FORME	DUREE	COEF.
culture générale et expression	Ecrit	4h	3
Langue vivante	Oral	40 m	3
	Ecrit	2 h	
Droit	Ecrit	2 h	1
	Economie	Ecrit	
Management des entreprises	Ecrit	3 h	1
Management et gestion des unités commerciales	Ecrit	5 h	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Oral	CCF	4

Après le BTS

Poursuite d'étude

Licences professionnelles
Ecoles de commerce et de gestion...

En début de carrière

Assistant chef de rayon
Vendeur-conseil
Chargé de clientèle
Délégué commercial
Animateur des ventes...

En cours de carrière

Manager de rayon
Responsable commercial
Directeur de magasin
Chef d'agence