ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR EN CHIFFRES...

Taux de réussite

87% de réussite au BTS MCO en 2026

PROJETS & ACTIONS PROFESSIONNELLES



Stage à Malte avec Erasmus+



Projet Raid Sud-Ouest

INFOS PRATIQUES

Frais de formation : selon statut (initial / alternance)
➥ voir sur le site www.stellamarisanglet.fr

Bourse CROUS :

Les étudiants inscrits en formation initiale peuvent bénéficier de la bourse sur critères sociaux du CROUS.
La demande s'effectue chaque année via le Dossier Social Étudiant (DSE), entre janvier et mai, sur le site :
www.messervices.etudiant.gouv.fr

Venez nous rejoindre !



LES + DE STELLA MARIS

- Option Langue des Signes Française (LSF)
- Labellisé "Lycée des Métiers" en 2018
- Labellisé Erasmus+
- Bilinguisme basque
- Labellisé E3D (développement durable)
- Projets et actions professionnelles
- Préparation au Code de la route
- Formation en initiale ou en apprentissage
- Certificat Voltaire

CADRE VERDOYANT



AITZINA CAMPUS Journée d'intégration des étudiants





Avenue Abbé Cestac,
64600 Anglet

contact@stellamarisanglet.fr

05 59 63 83 93

SCANNEZ ET SUIVEZ-NOUS SUR NOS RÉSEAUX !

NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
STELLA MARIS



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Aitzina Campus

BTS MCO

BTS MCO
Management Opérationnel Commercial



BAC +2 | FORMATION EN 2 ANS | 14 À 16 SEMAINES DE STAGE

OBJECTIFS

Le **BTS MCO** forme des managers polyvalents du commerce et de la relation client, capables de gérer et développer l'activité d'une unité commerciale (magasin, agence, site e-commerce, service client, etc.).

Le titulaire du diplôme participe à la mise en œuvre de la stratégie commerciale, à la gestion de l'équipe de vente et à la fidélisation de la clientèle, dans un environnement en constante évolution.

Il acquiert des connaissances portant sur la relation client et la vente-conseil, ce qui lui donne la capacité de mener des actions pour attirer le client, l'accueillir, lui vendre des produits ou des services répondant à ses attentes et à le fidéliser.

PROFIL ET QUALITÉS ATTENDUES

Le BTS MCO s'adresse à des étudiants dynamiques, attirés par le commerce, la gestion et le contact client.

Qualités recommandées :

- Sens du relationnel et goût du challenge
- Organisation, rigueur et réactivité
- Capacité à travailler en équipe et à encadrer
- Esprit d'analyse et sens des responsabilités
- Motivation et goût pour les objectifs commerciaux

PROGRAMME

- Culture générale
- Langues vivantes
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture économique, juridique et managériale
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Développement de la relation client et vente-conseil

Modalités d'admission

CONDITIONS

L'admission en BTS MCO se fait sur dossier via la plateforme Parcoursup et les candidats peuvent être convoqués à un entretien.

parcoursup

En cours d'année : si vous souhaitez intégrer la formation en milieu d'année, il vous suffit d'envoyer un mail précisant votre demande et votre motivation à l'adresse suivante : **contact@stellamarisanglet.fr**

EN INITIAL OU EN APPRENTISSAGE

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Le BTS MCO s'adresse aux jeunes motivés par les métiers du commerce, de la gestion et du management d'équipe.

Il est accessible :

- aux titulaires d'un baccalauréat général (spécialités en lien avec l'économie, la gestion ou les sciences humaines)
- aux titulaires d'un bac technologique STMG
- aux titulaires d'un bac professionnel du domaine tertiaire (commerce, vente, gestion-administration)

Que faire après la formation ?

POURSUITES D'ÉTUDES

Après le BTS MCO, il est possible de poursuivre vers :

- Licence professionnelle, (banque assurance, commerce, marketing, management du sport...)
- Bachelor (banque assurance, marketing, communication, ressources humaines, immobilier...)

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire du BTS MCO peut exercer dans de nombreux secteurs :

- grande distribution
- e-commerce
- services
- banque assurance
- communication, management du sport...

Métiers possibles :

- Manager ou adjoint de rayon / de magasin
- Chargé de clientèle / conseiller commercial
- Responsable de point de vente
- Assistant e-commerce
- Chef des ventes, animateur commercial...

Devenez un acteur clé du développement commercial !

