

## Les métiers du commerce évoluent...

### La formation en BTS MCO au lycée Ronsard innove :

Mise en œuvre d'une pédagogie spécifique et adaptée s'appuyant sur la réalité du terrain

Formation individualisée grâce à un effectif de 18 étudiants

Maîtrise de nombreux outils numériques

Un voyage d'études à l'étranger.

### Unités commerciales d'accueil :

Secteur de la grande distribution  
Grande surface spécialisée  
Banque  
Assurance...

### Exemples de profils d'emplois :

Conseiller commercial  
Chargé de clientèle  
Second de rayon  
Chef de secteur  
(avec licence professionnelle)  
Directeur d'agence  
(après quelques années d'expérience)

## Renseignements

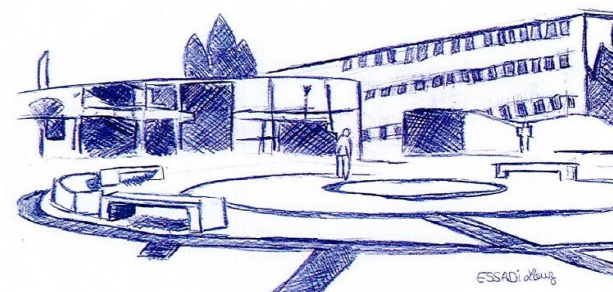
Lycée Ronsard

Rue Frédéric Joliot Curie

41107 Vendôme cedex

☎ 02 54 73 32 21

✉ [bts.vendome@laposte.net](mailto:bts.vendome@laposte.net)

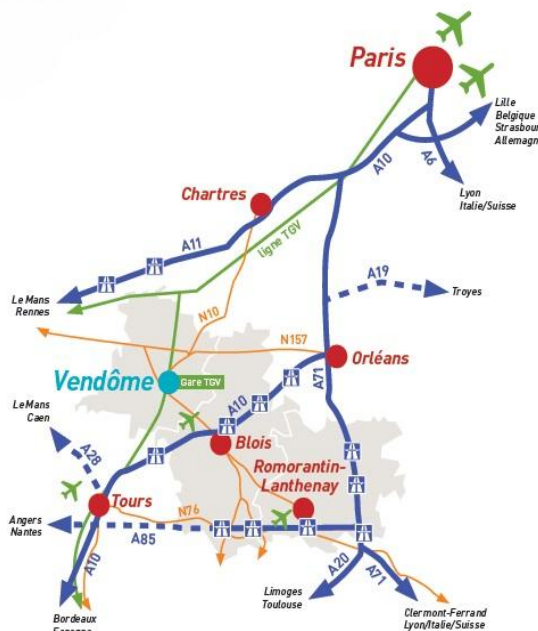


## BTS Management Commercial Opérationnel



Ensemble  
construisons

votre avenir professionnel



[www.lyceeronsard.eu](http://www.lyceeronsard.eu)

[@lyceeronsard](https://twitter.com/lyceeronsard)

**Un BTS créé  
à la demande de la profession**

## Une formation Professionnelle

- Axée sur la vente et la relation clientèle, la dynamisation de l'
- Orientée vers la grande distribution, la banque, l'assurance
- Accompagnée par un enseignement général
- Avec conditions matérielles de qualité :

Salles spécifiques BTS

Un poste informatique par étudiant avec la possibilité d'emprunt d'un ordinateur portable

**Une exigence professionnelle  
indispensable !**



## D'excellents résultats aux examens confirmés par de réelles réussites professionnelles

Les résultats du lycée Ronsard au BTS MUC sont excellents puisqu'ils atteignent très régulièrement 100% pour une moyenne académique de l'ordre de 65%.

Des diplômés qui occupent des postes à responsabilité notamment sur le bassin vendômois.

**Un BTS offrant :**

**Une poursuite d'études en licence  
professionnelle puis master.**

**Une intégration directe dans la vie  
active**

**Le BTS MCO s'adresse aux  
étudiants qui souhaitent développer  
leurs aptitudes commerciales, leur  
sens des responsabilités et de  
l'initiative.**



### **Préparation sur 2 ans**

14 semaines de stage en milieu professionnel et 15 jours d'immersion dans l'Unité Commerciale

Formation basée sur la Gestion de la Relation Client

Mises en situations concrètes issues de l'entreprise.

**Cette immersion apporte une  
expérience indispensable au  
développement des savoir-faire et  
savoir-être.**