

Dossier BTS MCO exemple : guide complet et modèle à remplir

Ce guide vous aide à construire un dossier BTS MCO solide et convaincant. Vous trouverez un exemple détaillé, un modèle vierge à compléter, des consignes précises et des fichiers téléchargeables pour structurer votre projet.

Ce contenu est fourni à titre d'exemple pédagogique. Adaptez-le à votre situation et respectez les consignes de votre établissement.

Mode d'emploi

1. Choisir un thème pertinent pour votre dossier (ex : développement d'une unité commerciale).
2. Présenter le contexte : l'unité commerciale, son environnement, ses objectifs.
3. Réaliser un diagnostic interne et externe (forces, faiblesses, opportunités, menaces).
4. Définir des objectifs commerciaux et un plan d'action.
5. Évaluer les résultats et proposer des améliorations.

Exemple de dossier BTS MCO : développement de la vente en ligne d'une boutique de vêtements

Contexte : boutique de prêt-à-porter à Lyon, 4 salariés, chiffre d'affaires 500 000 €. Objectif : augmenter les ventes de 15 % en 6 mois via un site e-commerce. Diagnostic : forces (bonne image, clientèle fidèle), faiblesses (absence de présence en ligne), opportunités (croissance du e-commerce), menaces (concurrence des grandes enseignes). Plan d'action : création du site, référencement, animation des réseaux sociaux, fidélisation. Résultats attendus : chiffre d'affaires en ligne, nombre de commandes, taux de conversion.

Version vierge à compléter

Le modèle vierge reprend la structure type d'un dossier BTS MCO : présentation de l'unité commerciale, diagnostic, objectifs, plan d'action, résultats. Téléchargez-le et personnalisez-le avec vos données.

Consignes pour réussir votre dossier

Soignez la présentation (sommaire, pagination, annexes). Utilisez des données réelles (chiffres, documents internes). Justifiez vos choix avec des arguments concrets. Relisez-vous et faites valider par votre tuteur.

Modèle prêt à adapter

MODÈLE DE DOSSIER BTS MCO 1. PRÉSENTATION DE L'UNITÉ COMMERCIALE - Nom : [Nom] - Adresse : [Adresse] - Forme juridique : [Forme] - Secteur d'activité : [Secteur] - Taille : [Effectif] - Chiffre d'affaires : [CA] - Zone de chalandise : [Zone] - Organisation : [Organigramme] 2. DIAGNOSTIC COMMERCIAL 2.1 Diagnostic interne - Forces : [Liste] - Faiblesses : [Liste] 2.2 Diagnostic externe - Opportunités : [Liste] - Menaces : [Liste] 2.3 Analyse de la concurrence : [Description] 3. OBJECTIFS COMMERCIAUX - Objectif principal : [Objectif] - Objectifs secondaires : [Objectifs] - Indicateurs de performance : [Indicateurs] 4. PLAN D'ACTION - Actions commerciales : [Description] - Moyens humains, techniques, financiers : [Description] - Planning prévisionnel : [Planning] 5. RÉSULTATS ET ANALYSE - Résultats obtenus : [Chiffres] - Écarts par rapport aux objectifs : [Écarts] - Analyse des causes : [Analyse] - Propositions d'amélioration : [Propositions] 6. CONCLUSION - Bilan du projet - Compétences développées - Perspectives Annexes : [Liste des annexes] Signatures : - Étudiant : [Nom] Date : [Date] - Tuteur : [Nom] Date : [Date]

Checklist

- ☐ J'ai choisi un thème précis et réalisable.
- ☐ J'ai présenté l'unité commerciale de manière complète.
- ☐ J'ai réalisé un diagnostic interne et externe avec des données concrètes.
- ☐ J'ai défini des objectifs chiffrés et mesurables.

[] J'ai proposé un plan d'action détaillé avec un planning.

[] J'ai évalué les résultats et analysé les écarts.

[] Mon dossier est structuré avec un sommaire et des annexes.

[] J'ai fait relire mon dossier par mon tuteur.

Questions fréquentes

Quelle est la différence entre un dossier BTS MCO et un dossier BTS GPME ?

Le BTS MCO est axé sur la gestion commerciale et la relation client, tandis que le BTS GPME est axé sur la gestion des PME. Les dossiers reflètent ces différences : le dossier MCO met l'accent sur le marketing, la vente et la gestion de la relation client, alors que le dossier GPME porte sur la gestion administrative, financière et des ressources humaines.

Comment choisir un bon thème pour mon dossier BTS MCO ?

Choisissez un thème qui vous intéresse et qui est en lien avec votre stage ou votre expérience professionnelle. Il doit être assez large pour développer une analyse complète, mais assez précis pour être traité en profondeur. Exemples : lancement d'un nouveau produit, amélioration de la fidélisation, développement d'un canal de vente en ligne.

Ce modèle est-il conforme aux attentes de l'examen ?

Ce modèle est une base pédagogique. Les exigences peuvent varier selon les académies et les formateurs. Vérifiez toujours le référentiel et les consignes spécifiques de votre BTS.