

Vous avez le sens du contact et de la négociation ?

Autonome et entreprenant, vous êtes doté d'une aisance relationnelle et d'un esprit d'équipe ? Vous êtes rigoureux et avez le sens des relations commerciales ? **Rejoignez notre BTS MCO !**

Objectif de la formation

Le titulaire de ce BTS est formé pour être responsable d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site e-commerce...).

Il vise à développer les compétences et les performances dans deux domaines spécifiques : le marketing et le management opérationnel des unités et des équipes commerciales

Les + de notre formation

Un référent pour les personnes en situation de handicap

100% des admis accompagnés dans leur recherche d'entreprise

Une équipe pédagogique composée d'experts professionnels et d'enseignants

Une plateforme pédagogique numérique (LMS) dédiée

Aide à la rédaction des CV et préparation aux entretiens de recrutement

Organisation des études

- Durée de la formation : 2 ans
- Début de la formation : Août
- Modalité d'accès : Contrat d'apprentissage
- Rythmes d'alternance : 2 jours CFA / 3 jours Entreprise
- 30 places - 2 groupes

Conditions d'admission

Être titulaire d'un Bac ou DAEU

Admission sur dossier et entretien

Délais de traitement

Via Parcoursup : suivant la procédure légale

Via notre site : 15 jours max après dépôt du dossier complet et son étude

Une fois admissible, **le CFA vous accompagne**

dans la recherche d'un contrat d'alternance :

ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.

La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre Bac, et des places disponibles.

Compétences visées

- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

Métiers visés

Le BTS MCO permet d'exercer dans différents domaines tels que la vente, le secteur bancaire, la grande distribution ou dans les commerces de détail :

- Conseiller de vente, conseiller commercial
- Vendeur conseil
- Chargé de clientèle
- Merchandiser
- Chef de Rayon
- Animateur des ventes

Exemples de missions en alternance

- Mise en place des actions commerciales : promotions, fidélisation...
- Création et déploiement des enquêtes de satisfaction
- Constitution et mise en place des rayons/zones de vente dans les espaces commerciaux
- Suivi des tableaux de bord et pilotage des équipes selon des objectifs précis
- Gestion des stocks de marchandises ou livraison de produits pour la clientèle
- Prospection de nouveaux fournisseurs et partenaires commerciaux
- Proposition aux clients existants de nouvelles offres afin d'augmenter les ventes et de générer des ventes additionnelles
- Gestion et management du service après-vente

Pour les entreprises

Mise en place d'un véritable coaching des apprentis, en lien régulier avec votre structure

Nous organisons avec vous le rythme de l'alternance cours/entreprise