



LA FORMATION ET OBJECTIFS

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site internet marchand...)

Cette formation nécessite des compétences relationnelles, une appétence pour le conseil client et la valorisation de son point de vente, une capacité au travail en équipe.

Objectifs : Il permet d'acquérir un savoir et de développer de nombreuses compétences professionnelles :

- Gestion d'une unité commerciale
- Connaissance des technologies de l'information
- Management d'une équipe commerciale
- Compétences relationnelles
- Dynamisation de l'offre commerciale

MODALITÉS

Dates de formation : De septembre à juin.

Délais d'accès : Entretien dans les 30 jours suivant le 1er contact.

Durée de formation : 2 ans (1100 h) – 2 jours en centre, 3 jours en entreprise.

Évaluation :

100% en épreuve terminale – Épreuves écrites, orales et études de cas.

Rémunération :

Entre 27 et 100% du SMIC selon la situation.

Conditions d'admission :

- Avoir entre 16 et 29 ans sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH.
- Être titulaire d'un BAC (général, technologique ou professionnel).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage.

Accessibilité :

Les locaux sont entièrement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Réglementation ERP. Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

Tarifs :

Pour 12 mois, coût moyen de 6500 €. Formation prise en charge par l'OPCO et les financements obtenus par l'UFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.

IET / UFA

Route de Warhem
59492 Hoymille

Tel. 03.28.68.67.75

www.iet-hoymille.fr

Mail : hoymille@cneap.fr



BTS MCO

DIPLÔME EN ALTERNANCE – NIVEAU 5

PROGRAMME

- Culture générale et expression
- Anglais
- Gestion opérationnelle
- Techniques de vente-conseil
- Gestion et développement de la relation client
- Management d'équipes commerciales
- Culture juridique, économique et managériale
- Animation, mise en dynamique de l'offre commerciale

Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle

Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe commerciale.

DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

Métiers possibles :

- Conseiller de vente, conseiller e-commerce, chargé de clientèle, conseiller assurances...
- Attaché commercial, assistant manager, assistant (web)marketing...
- Manager de rayon, gérant de magasin...

Poursuite de formation :

- Possibilité de poursuite au sein de l'Ufa en Licence Générale Commerce, Vente, Marketing (CNAM)
- Licence pro mention commerce et distribution...
- Diplôme de 3^{ème} année de spécialisation (marketing international, banque...)

L'APPRENTISSAGE C'EST :

- Suivre une formation diplômante et gratuite
- Signer un contrat de travail
- Percevoir un salaire entre 27 et 78% du Smic, voire 100% pour les plus de 26 ans
- Construire une expérience professionnelle

Contacts :

Bapst Rudy

Tel : 06 76 70 10 24

Mail : bapstru@iet-hoy-mille.fr

D'Hem Florence

Tel : 07 57 09 13 65

Mail : dhem.fl@iet-hoymille.fr

iet-hoymille.fr f > UFA hoymille @ > ufa_hoymille

