CAMPUS LA PROVIDENCE
L'ESPACE POUR RÉUSSIR

CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OPTION : CRÉATION & DÉVELOPPEMENT D'UN SITE E-COMMERCE

PROFIL ET QUALITÉS RECHERCHÉES

Faire preuve d'initiative
Adaptable et polyvalent
Ecoute, aisance relationnelle

PRÉREQUIS

Baccalauréat général
Baccalauréat technologique
Baccalauréat professionnel

ou d'un diplôme à finalité professionnelle de même niveau 4.

DÉBOUCHÉS

Conseiller de vente et de services
Vendeur conseil
Chargé de clientèle
Second de rayon
Manager adjoint
Manager d'une unité commerciale de proximité

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence / Bachelor de niveau 6

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire de ce diplôme remplit les missions suivantes : développer la relation client, animer et dynamiser l'offre commerciale, assurer la gestion opérationnelle et manager l'équipe commerciale.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

24 mois de formation / 1350 heures de formation
Rentrée en septembre.

Rythme d'alternance de 2 jours / 3 jours
Planning d'alternance consultable sur notre site

LES + DE LA PROVIDENCE

- **Collaboration étroite et nombreuse avec les acteurs du tissu économique local : interventions de professionnels, tables rondes, visites d'entreprises**
- **Partenariats avec les réseaux professionnels**
- **Organisation de simulation d'embauches**
- **Un cadre de vie agréable**
- **Des espaces réservés aux étudiants (Foyer, parking, salle de travail…)**

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Vendre
Entretenir la relation client

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
Organiser l'espace commercial
Développer les performances de l'espace commercial
Concevoir et mettre en place la communication commerciale
Evaluer l'action commerciale

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Organiser le travail de l'équipe commerciale
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Evaluer les performances de l'équipe commerciale

CAMPUS LA PROVIDENCE
L'ESPACE POUR RÉUSSIR

OBJECTIFS EN QUATRE DOMAINES

Gérer la relation client

Participer à l'élaboration et à la mise en avant de l'offre commerciale

Budgétiser l'activité commerciale

Manager l'équipe commerciale

MÉTHODES MOBILISÉES

Approche pédagogique en présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone.
Webinaire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Devoirs programmés à l'année
Tests minute
Test de connaissances et de compétences
Mise en situation
BTS blancs
Conseils de classe / Bulletins de notes

TARIF ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

Formation gratuite pour l'alternant : Le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise selon la réglementation en vigueur.

PRÉINSCRIPTION

Etape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site
Pour les lycéens, en parallèle de l'inscription en ligne sur YPAREO, compléter la plateforme PARCOURSUP.

Etape 2 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence.

Etape 3 : Entretien individuel de positionnement.

Etape 4 : Décision de la commission recrutement.

Campagne de recrutement entre janvier et septembre chaque année.

A noter : Cette phase d'inscription est indispensable dans le cadre de toute candidature en apprentissage.

ACCUEIL DE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP
La référente handicap en partenariat avec notre démarche d'accompagnement personnalisée, contribue à l'accompagnement des personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information, prendre contact avec l'UFA CFP : Mme GODARD au 02 41 75 28 06.

CONTACTEZ-NOUS !

CAMPUS La Providence
33 avenue Gustave Ferrié - BP 20646
49306 CHOLET CEDEX
02 41 75 28 00

http://www.providencecholet.com

parcoursup Entrez dans l'enseignement supérieur
CFA ECML Enseignement Catholique de Maine et Loire
YPAREO
Les formations supérieures de l'enseignement catholique des Pays de la Loire

Soucieux de la démarche qualité QUALIOPI, retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site.