

Catalogue de l'offre sélectionnée

Critères retenus

- > Structure : GRETA DES MÉTIERS DU TERTIAIRE, DE L'HÔTELLERIE ET DE LA RESTAURATION DE PARIS
- > Formacode : 34588 gestion point vente



Réseau de la formation continue de l'académie de Paris

Sommaire

))) L'offre de formation

Commerce - Webmarketing

Gestion point vente

- BTS Management commercial opérationnel
Diplôme d'Etat de niveau 5. En partenariat avec le CFA académique de Paris. 3
- Licence professionnelle Mention commerce et distribution
*Parcours Management du point de vente - En partenariat avec l'Université Paris-Est Créteil (UPEC)
Formation répertoriée au classement Eduniversal 2023, domaine négociation, vente, commerce et distribution* 4

BTS Management commercial opérationnel

Diplôme d'Etat de niveau 5. En partenariat avec le CFA académique de Paris.

Certification accessible par la VAE

En alternance en 2 ans

> Public

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Étudiant
Site accessible aux personnes à mobilité réduite

> Dates

Du 09/09/2024 au 12/06/2026

> Durée

1350 H (en centre)
En 2 ans

> Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, En alternance, FOAD, Formation en présentiel

> Informations inscription

1. S'inscrire en ligne à une réunion d'information depuis la page de la formation sur notre site internet ou télécharger le dossier de candidature.
2. Vous serez accompagné par M. Tamzali pour le traitement de votre dossier, et si vous souhaitez candidater, pour la (...)

> Coût de la formation

12,00 euros/h
Aucun frais pédagogique pour les alternants.
Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise partenaire. (...)

> Lieu de la formation

GRETA METEHOR PARIS
Site Chapelle International
15 rue des Cheminots - 75018
PARIS

> Contact

GRETA METEHOR PARIS
ECOLE NATIONALE DE
COMMERCE
70, Bd Bessières - 75017 PARIS
Tél : 01 44 85 85 40
Fax : 01 44 85 85 17 (...)

> Contact(s)

Madjid TAMZALI
Tél 06 08 16 89 13 - 01 44 85 85 68
m.tamzali@gretametehor.com
Référente handicap : Bénédicte DE
VALICOURT
Tél : 09 53 21 34 49 (...)

))) OBJECTIFS

Obtenir le diplôme d'État "BTS Management Commercial Opérationnel".
Acquérir les compétences 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). Dans cette perspective, le titulaire du BTS MCO sera en capacité de prendre 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 vise à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

En fonction de la taille de l'entreprise, le titulaire d'un BTS MCO peut accéder aux postes suivants : chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe, etc.
Poursuite d'études : Licence professionnelle Management du Point de Vente ou Métiers du commerce international (formations proposées au GRETA).

))) PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client

))) CONTENUS

Domaine professionnel :
Des disciplines telles que le marketing, la communication, le management et la gestion permettent de développer les 4 blocs de compétences professionnelles constitutifs du référentiel d'examen :
Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).
Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).
Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

Domaine général :
E1 - Culture générale et expression
E2 - Langue vivante étrangère (Anglais)
E3 - Culture économique, juridique et managériale

))) MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et méthodologiques, études de cas, mise en situation professionnelle, entraînements aux épreuves orales, appui personnalisé sur des outils en e-learning

))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission sur dossier

))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

BTS Management commercial opérationnel
Modalités d'examen : blocs 1, 2 et 4 entièrement évalués dans le cadre du CCF (contrôle en cours de formation). Bloc 3 : épreuve ponctuelle écrite.
Oral d'anglais évalué dans le cadre du CCF. Autres épreuves générales en ponctuel.

Certification accessible par la VAE

> SESSION 1 : Salarié(e)s en 1 an

> Public

Salarié, Salarié en période de professionnalisation, Salarié en reconversion, Demandeur d'emploi dans le cadre du CSP

> Dates

Du 30/09/2024 au 11/07/2025
Traitement des nouvelles candidatures à partir de janvier 2024

> Durée

641 H (en centre), 700 H (en entreprise)
En partenariat avec l'UPEC - Université Paris Est Créteil (...)

> Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, Formation en présentiel

> Informations inscription

1. Renseignez en ligne le formulaire de demande d'information sur la page internet de la formation sur notre site, en précisant votre statut de salarié(e), ou contactez directement Mme Razika BAKKALI pour convenir d'un RDV :
2. A l'issue d'un premier entretien avec le GRETA, votre candidature devra obtenir la va (...)

> Coût de la formation

9615,00 euros
Contactez-nous pour étudier les possibilités de prise en charge du financement du parcours prescrit.

> Lieu de la formation

GRETA METEHOR PARIS
LGT HONORE DE BALZAC
118 bd Bessières - 75017 PARIS

> Contact

GRETA METEHOR PARIS
ECOLE NATIONALE DE
COMMERCE
70, Bd Bessières - 75017 PARIS
Tél : 01 44 85 85 40
Fax : 01 44 85 85 17 (...)

> Contact(s)

Razika BAKKALI
Tél 07 78 14 51 76
r.bakkali@gretametehor.com
Référénte handicap : Bénédicte DE VALICOURT
Tél : 09 53 21 34 49 (...)

Licence professionnelle Mention commerce et distribution

Parcours Management du point de vente - En partenariat avec l'Université Paris-Est Créteil (UPEC)

Formation répertoriée au classement Eduniversal 2023, domaine négociation, vente, commerce et distribution

))) OBJECTIFS

Acquérir une expertise dans l'encadrement d'un point de vente de manière à être compétent en matière d'organisation, de gestion et de valorisation d'un univers de produits tout en développant des compétences dans le management d'une équipe de vente.

Le titulaire de la LP CD parcours Management du point de vente sera capable de gérer et d'animer une unité commerciale de manière autonome dans le respect de la stratégie et des contraintes de l'entreprise à laquelle il appartient.

Métiers accessibles à l'issue de la LP CD parcours MPV : Manager de rayon, Assistant commercial, Responsable puis Directeur de point de vente, Chef de secteur, Chef de rayon, Assistant directeur de (...)

))) PRÉREQUIS

Être titulaire ou en cours d'obtention d'une certification Bac + 2 :

- DEUG ou L2 - Droit, Sciences économiques, AES, Gestion ;
 - BTS NDRC, MCO, CG, Gestion de la PME, Support à l'action managériale ;
 - DUT Techniques de commercialisation ou Gestion des entreprises et des administrations.
- Compétences transverses et softskills souhaitées :
- Maîtrise de l'anglais : être autonome dans des situations professionnelles courantes ;
 - Justifier au moins d'une expérience de la vente (stages, jobs d'été, temps partiel, etc.) ; (...)

))) CONTENUS

Programme de formation réparti en 5 unités d'enseignement (UE) :

UE 1 (12 ECTS) - Savoir Gérer :

- Gestion comptable et budgétaire;
- Contrôle de gestion;
- Logistique d'approvisionnement;
- Droit de la consommation et concurrence;
- Informatique;
- Gestion de projet.

UE 2 (10 ECTS) - Savoir Vendre :

- Connaissance distribution et du commerce;
- Comportement du consommateur;
- Merchandising;
- Vente et relations clients;
- Droit de la distribution.

UE 3 (10 ECTS) - Savoir Manager :

- Management d'équipes; (...)

))) MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et méthodologiques, Études de cas, mises en situation professionnelles.

))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission après entretien, admission après test, admission sur dossier

Dossier téléchargeable par le biais de l'UPEC : <https://canel.iutsf.org/>

ou sur la page de la formation sur le site du GRETA, renseignez le formulaire de demande d'information pour être contacté par Mme Razika BAKKALI. Un dossier de candidature vous sera adressé.

Après une première sélection du dossier, un test et un entretien, nous nous engageons à vous accompagner pour le placement en entreprise. (...)

))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

Licence professionnelle Mention commerce et distribution

Contrôle continu pour les épreuves écrites mises en place par les enseignants.

Production de 2 mémoires : Rapport d'activité (UE4) et Rapport de projet tuteuré (UE5) (...)

Certification accessible par la VAE

> **SESSION 2 : En alternance en 1 an -
Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation**

> **Public**

Contrat d'apprentissage, Contrat de
professionnalisation, Public sans
emploi, Demandeur d'emploi,
Étudiant

> **Dates**

Du 30/09/2024 au 12/09/2025

> **Durée**

550 H (en centre)
En partenariat avec l'Université
Paris-Est Créteil (UPEC). (...)

> **Modalités de formation
possibles**

Collectif, Cours du jour, En
alternance, Formation en présentiel

> **Informations inscription**

Inscription sur le site de l'UPEC :
<https://canel.iutsf.org/>
ou, sur le site du GRETA, renseignez
le formulaire de demande
d'information pour être contacté par
Mme Razika BAKKALI. Un dossier
de candidature vous sera adressé.
Convocation pour un entretien de
motivation.
Validation de la candidature (...)

> **Coût de la formation**

8250,00 euros
Aucun frais pédagogique pour les
alternants.
Coût de la formation pris en charge
par l'OPCO de l'entrep (...)

> **Lieu de la formation**

GRETA METEHOR PARIS
LGT HONORE DE BALZAC
118 bd Bessières - 75017 PARIS

> **Contact**

GRETA METEHOR PARIS
ECOLE NATIONALE DE
COMMERCE
70, Bd Bessières - 75017 PARIS
Tél : 01 44 85 85 40
Fax : 01 44 85 85 17 (...)

> **Contact(s)**

Razika BAKKALI
Tél 07 78 14 51 76
r.bakkali@gretametehor.com
Référénte handicap : Bénédicte DE
VALICOURT
Tél : 09 53 21 34 49 (...)

Licence professionnelle Mention commerce et distribution

*Parcours Management du point de vente - En partenariat avec l'Université Paris-Est
Créteil (UPEC)*

*Formation répertoriée au classement Eduniversal 2023, domaine négociation, vente,
commerce et distribution*

))) OBJECTIFS

Acquérir une expertise dans l'encadrement d'un point de vente de manière à être compétent en matière d'organisation, de gestion et de valorisation d'un univers de produits tout en développant des compétences dans le management d'une équipe de vente.

Le titulaire de la LP CD parcours Management du point de vente sera capable de gérer et d'animer une unité commerciale de manière autonome dans le respect de la stratégie et des contraintes de l'entreprise à laquelle il appartient.

Métiers accessibles à l'issue de la LP CD parcours MPV : Manager de rayon, Assistant commercial, Responsable puis Directeur de point de vente, Chef de secteur, Chef de rayon, Assistant directeur de (...)

))) PRÉREQUIS

Être titulaire ou en cours d'obtention d'une certification Bac + 2 :

- DEUG ou L2 - Droit, Sciences économiques, AES, Gestion ;
 - BTS NDRC, MCO, CG, Gestion de la PME, Support à l'action managériale ;
 - DUT Techniques de commercialisation ou Gestion des entreprises et des administrations.
- Compétences transverses et softskills souhaitées :
- Maîtrise de l'anglais : être autonome dans des situations professionnelles courantes ;
 - Justifier au moins d'une expérience de la vente (stages, jobs d'été, temps partiel, etc.) ; (...)

))) CONTENUS

Programme de formation réparti en 5 unités d'enseignement (UE) :

UE 1 (12 ECTS) - Savoir Gérer :

- Gestion comptable et budgétaire;
- Contrôle de gestion;
- Logistique d'approvisionnement;
- Droit de la consommation et concurrence;
- Informatique;
- Gestion de projet.

UE 2 (10 ECTS) - Savoir Vendre :

- Connaissance distribution et du commerce;
- Comportement du consommateur;
- Merchandising;
- Vente et relations clients;
- Droit de la distribution.

UE 3 (10 ECTS) - Savoir Manager :

- Management d'équipes; (...)

))) MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et méthodologiques, Études de cas, mises en situation professionnelles.

))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission après entretien, admission après test, admission sur dossier

Dossier téléchargeable par le biais de l'UPEC : <https://canel.iutsf.org/>
ou sur la page de la formation sur le site du GRETA, renseignez le formulaire de demande d'information pour être contacté par Mme Razika BAKKALI. Un dossier de candidature vous sera adressé.

Après une première sélection du dossier, un test et un entretien, nous nous engageons à vous accompagner pour le placement en entreprise. (...)

))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

Licence professionnelle Mention commerce et distribution

Contrôle continu pour les épreuves écrites mises en place par les enseignants.

Production de 2 mémoires : Rapport d'activité (UE4) et Rapport de projet tuteuré (UE5) (...)