RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta ACADÉMIE DE PARIS

Catalogue de l'offre sélectionnée

Critères retenus
> Structure : GRETA DES MÉTIERS DU TERTIAIRE, DE L'HÔTELLERIE ET DE LA RESTAURATION DE PARIS
> Formacode : 35029 correspondance commerciale



Réseau de la formation continue de l'académie de Paris

CHARTE DE LA DIVERSITÉ

Club développement durable des établissements publics et entreprises publiques

Vendredi 29 mars 2024

Ce document n'est pas contractuel et peut subir des modifications

Sommaire

L'offre de formation

Commerce - Webmarketing

Correspondance commerciale

- BTS Management commercial opérationnel
  Diplôme d'Etat de niveau 5. En partenariat avec le CFA académique de Paris. 3

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 accroitre 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.