

Le titulaire du BTS MCO, exerce ses activités auprès de la clientèle actuelle et clientèle potentielle de l'entreprise. Le titulaire de ce diplôme, a pour objectif de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou une partie d'une unité commerciale (lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de service). Il prend aussi en charge la relation client, l'animation et la dynamique de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de son équipe commerciale.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de développer la relation client et assurer la vente conseil :

- Réaliser des études commerciales.
- Vendre
- Entretien la relation client.
- Assurer la veille informationnelle

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'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.

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'assurer la gestion opérationnelle :

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

A l'issue de cette formation, vous serez capable de 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.

Prérequis :

- Âge : de 15 ans à 30 ans
- Niveau d'entrée: 3e
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.
- Pour une bonne adaptation en formation, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter.

Modalités d'inscription :

- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage au Attestation d'engagement de l'employeur.

Type d'emplois accessibles :

conseiller de vente et de services / vendeur / conseiller / chargé de clientèle / chargé de service clientèle / manager adjoint

Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux personnes en situation de handicap.

Contrat en Alternance

Info Pratique:

Code RNCP : 38362

Niveau de sortie : Titre professionnel délivré par le ministère de l'Éducation de niveau 5

Rythme de l'alternance : 2 jours par semaine en UFA et 3 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Durée de la formation : 24 mois

Coordonnées:

Adresse : 105 avenue Paul Marcelin,
69120 Vaulx-en-velin

Tél : 09 55 86 14 55

Mail : ecslyon@yahoo.com

Site Internet: ecslyon.fr