



### Les perspectives professionnelles :

**Secteurs :** Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique, des entreprises de prestations de services

**Métiers :** Conseiller(e) de vente et de services, vendeur(se) conseil, conseiller(e) e-commerce, chargé(e) de clientèle, marchandiseur, manager adjoint(e), chargé(e) du service client, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité

### Les activités principales visées par la formation :

Dans un contexte de digitalisation de l'unité commerciale et de développement de l'omnicanalité de la relation client, le titulaire du BTS MCO doit être capable de :

- **Développer la relation client et assurer la vente conseil :**
  - > Assurer la veille informationnelle
  - > Réaliser des études commerciales
  - > Vendre
  - > Entretien la relation client
- **Animer et dynamiser l'offre commerciale :**
  - > Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
  - > Organiser et 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

### Admission sur dossier :

- Titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau 4
- Entretien individuel de motivation
- Tests écrits
- Parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise

### Organisation et lieu de la formation :

- **Septembre 2020 à juin 2022**
- **65% du temps en entreprise, 35% en formation sur 24 mois**  
*(en présentiel et à distance)*
- **1351 heures de formation dont 25% à distance**
- **Lieu :** 13 allée des anciennes serres  
86280 Saint-Benoît
- **Effectif :** maximum 30

### Statut


**Salarié** en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage

### Compétences transverses :

- > Appréhender et réaliser un message écrit en français et en anglais
- > Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- > Communiquer oralement en français et en anglais
- > Développer ses compétences d'entrepreneur



# Le programme et les examens

Matières		Epreuves et coefficients
Culture générale et expression	70h	Ecrit de 4 h - coef 3
Anglais	98h	- Oral de de 20 min ( 20 min de préparation) - coef 1,5 - Ecrit de 2 h - coef 1,5
Culture économique, juridique et manageriale	140h	Ecrit de 4h - coeff 3
Développement de la relation client et vente conseil	182h	Oral de 30 min - coef 3
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	196h	Oral de 30 min - coef 3
Gestion opérationnelle	133h	Ecrit de 3 h - coef 3
Management de l'équipe commerciale	133h	Ecrit de 2,5 h - coef 3
Entrepreneuriat	70h	Oral de 20 min
<b>Atelier de professionnalisation :</b>		
Remise à niveau en orthographe avec Le Projet Voltaire	59h	
E-formation en bureautique avec ENI	74h	
Séminaire de rentrée	14h	
Méthodes et outils d'efficacité professionnelle	63h	
Préparation aux examens	70h	
Gestion d'un projet de groupe	49h	
<b>Total formation</b>	<b>1351h</b>	

blue-coo.fr ©Alison Granger Photographie - Thinkstock® - Edition 01/2020

## Les atouts

- > un parcours validé par un diplôme reconnu par l'Etat de niveau Bac + 2
- > un parcours professionnalisant avec des formateurs et des intervenants professionnels experts dans les domaines animés
- > une formation individualisée pour répondre aux besoins de l'étudiant
- > une méthode pédagogique active et participative, des conférences et interventions, des visites d'entreprise
- > un accompagnement et un suivi à la réalisation des missions et du projet en entreprise
- > une préparation aux examens écrits et oraux
- > une remise à niveau en orthographe avec le projet Voltaire
- > une e-formation en bureautique

### Pour les candidats

En amont du parcours, l'ESA propose un parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise et un suivi personnalisé : ateliers collectifs et individuels sur les techniques et méthodes de recherche, sur le projet professionnel, séance de coaching



### Pour les entreprises



En amont du parcours, l'ESA organise des job-dating, des mises en relation ciblées avec des profils d'étudiants correspondant aux postes recherchés



13, allée des anciennes serres  
86280 SAINT-BENOIT  
Tel. **05 49 38 08 38**  
info@afc-formation.fr

[www.esa-poitiers.fr](http://www.esa-poitiers.fr)



290 avenue de Paris  
79000 NIORT  
Tel. **09 70 72 20 02**

