

Titre
d'État
niveau 5

RNCP 34031 - NSF 312

Les perspectives professionnelles :

Secteurs : Commerce, Grande distribution, entreprises de e-commerce, entreprises de prestations de services

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

Les activités principales visées par la formation :

Dans un contexte omnicanal, le titulaire du BTS MCO doit être capable de :

Développer la relation client et assurer la vente conseil



Assurer la gestion opérationnelle

Animer et dynamiser l'offre commerciale

Manager l'équipe commerciale

Développer ses compétences d'entrepreneur

Compétences visées :

- > Assurer la veille informationnelle
- > Réaliser des études commerciales
- > Vendre
- > Entretien de la relation client
- > Élaborer 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
- > Évaluer l'action commerciale
- > Gérer les opérations courantes
- > Prévoir et budgétiser l'activité
- > Analyser les performances
- > Organiser le travail de l'équipe commerciale
- > Recruter des collaborateurs
- > Animer l'équipe commerciale
- > Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- > Respecter les contraintes de la langue écrite en français et en anglais
- > S'adapter à une situation de communication
- > Organiser un message oral en français et en anglais
- > Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- > Évaluer le potentiel commercial
- > Développer une culture économique, juridique et managériale nécessaire à la compréhension des enjeux et défis de l'entreprise
- > Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- > Mesurer la solidité des relations de partenariats envisagés
- > Étudier la faisabilité financière du projet de création ou de reprise

Modalités d'accès :

- Pré-requis : être titulaire d'un bac ou d'un titre de niveau 4
- S'inscrire aux sessions d'informations et de recrutement sur notre site internet, par téléphone ou par mail.
 - > Entretien individuel de motivation
 - > Tests écrits
- Parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise

Organisation et lieu de la formation :

- **Septembre 2023 à Juin 2025**
- **65% du temps en entreprise, 35% en formation sur 24 mois de contrat**
- **1351 heures de formation dont 259 heures en e-learning à distance**
- **Lieu :** 13 allée des anciennes serres - 86280 Saint-Benoît *locaux accessibles au public en situation de handicap*
- **Effectif :** maximum 35

Statut et financement

- **En alternance :** Salarié en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- Titre accessible dans le **cadre d'une VAE** - Validation des Acquis de l'Expérience www.vae.gouv.fr

Tarif disponible sur esa-poitiers.fr

Le programme et les modalités d'évaluation

Matières		Épreuves 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 managériale	140h	Ecrit de 4h - coefficient 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
Remise à niveau en orthographe avec Le Projet Voltaire	59h	
Séminaires de rentrée et de cohésion	14h	
Méthodes et outils d'efficacité professionnelle	63h	
Préparation aux examens	70h	
Business game	14h	
Bureautique	74h	
Projet pédagogique	35h	
Total formation	1351h	

Le détail de la formation en présentiel et en e-learning est décrit dans le Protocole Individuel de Formation remis en amont du parcours.

+ 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 méthode pédagogique active et participative, des conférences et interventions, des visites d'entreprises
- > 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 formation en e-learning permettant l'individualisation du parcours
- > notre référente handicap oriente et accompagne les personnes en situation de handicap selon leurs besoins.

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 de candidats correspondant aux postes recherchés



ÉSA x TALIS / CAMPUS POITIERS

13 Allée des Anciennes Serres

F-86280 SAINT-BENOÎT

T. 05 49 38 08 38

accueil-afc@talys-bs.com / esa-poitiers.fr

Pour rejoindre nos campus,
téléchargez l'application



TALIS /
ÉCOLES
MEMBRES

—
PARIS /
NOUVELLE—
—AQUITAINE

