



BTS Management Commercial Opérationnel - Célio

BTS MCO - CELIO

CPF

NOUVEAUTÉ

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

Objectifs de formation

Celio recrute dans le grand Ouest des vendeurs conseillers en alternance en BTS MCO.

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Programme

Enseignement professionnel

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Entretien de la relation client dans un contexte omnicanal

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer, adapter en continu l'offre de produits, de services
- Développer les performances de l'espace commercial

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité

Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs

Enseignement général

- Développer sa culture générale et son expression
- Pratiquer une langue vivante étrangère
- Développer une culture économique, juridique et managériale
- Maîtriser les outils digitaux

Infos pratiques

🕒 Durée

2 Année(s) dont 1350 Heure(s) en centre

💰 Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

Contacts

FRIQUET Mathilde (Bruz)

mathilde.friquet@fac-metiers.fr
02.99.05.46.41

+ Les plus

- Partenariat exclusif avec le groupe CELIO. Formation aux différents univers produits et à la politique commerciale CELIO.
- Intervention du Directeur régional au centre de formation sur les thématiques de gestion du magasin et de management. Visite du siège social et rencontre avec les principaux services.
- Certification Voltaire / TOEIC, Accès plateforme e-learning pour progresser en anglais / participation à des ateliers Google.
- A l'issue de la formation, stage possible en Europe de 3 à 6 mois, dans le cadre du programme Erasmus+.

Les conditions d'admission

Prérequis

Être titulaire d'un Bac et être intéressé par la relation commerciale dans une entreprise commerciale ou de services.

Modalités de recrutement

Dossier de candidature, entretien de motivation, signature d'un contrat d'alternance avec l'entreprise Célio.

→ Niveau d'entrée : BAC (Niv. 4)

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôles réguliers de connaissances, examens blancs, mises en situation pratiques. Examen en fin de formation de l'Éducation nationale ou en contrôle continu sur les deux ans.

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance. Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

Modalités d'entrée

Etude de dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.

Perspectives métiers

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

Sessions

Bruz

- De septembre à juin sur 2 ans

Nos réseaux, certifications et référence

celio*

Notre centre de formation est agréé



Nos partenaires

celio*



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : BTS management commercial
opérationnel

Code CPF : 317908

Code RNCP : 462

Date et mise à jour des informations : 02/07/2020

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr