

COMPETENCES

Liées au secteur professionnel

Bloc 1 - Développer la relation client et assurer la vente conseil

Bloc 2 - Animer et dynamiser l'offre commerciale

Bloc 3 - Assurer la gestion opérationnelle

Bloc 4 - Manager l'équipe commerciale

COMPETENCES

Transversales communes en BTS

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère : anglais

Culture économique, juridique et managériale

Le titulaire d'un BTS MCO met en œuvre la **politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale**, lieu physique et/ou virtuel.

Polyvalent fonctionnel, il assure à la fois :

- La relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre de produits, de services et d'achat omni-canal
- La gestion opérationnelle et le management de l'équipe commerciale

Métiers visés

Chef des ventes, chef de rayon, responsable e_commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale...

Types d'employeurs

- Les entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Les unités commerciales d'entreprises de production
- Les entreprises de commerce électronique
- Les entreprises de prestation de services
- Les associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services

Qualités attendues

Etre adaptable, autonome et responsable. Avoir de la rigueur, une bonne capacité d'analyse et le sens de l'organisation. Etre curieux et innovant.

Avoir une sensibilité particulière à la lutte contre les discriminations, la préservation de l'environnement et le développement durable.

Modalité de formation

- Rythme d'alternance 2 jours à l'UFA / 3 jours en entreprise
- Contrat d'apprentissage (1 350h) ou contrat de professionnalisation (1 100h) de 24 mois

Modalité d'examen

- 4 évaluations en cours de formation (CCF) : 3 professionnelles + 1 oral LV1 Anglais

L'AVENTURE
DU VIVANT
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



ATOUS

Lycée à taille humaine
Cadre agréable

Internat et restauration collective

Parc informatique récent

Disponibilité de l'équipe de
formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et
individualisation

Possibilité de se loger à proximité
du centre de formation

Proximité de villes universitaires et
des montagnes



Coût de la formation :

Prise en charge par l'organisme financeur (OPCO) dont dépend l'entreprise.

Avantages de la formation par alternance pour l'apprenti et l'entreprise

- Contrat de travail à durée déterminée
- Entrée en formation à tout moment
- 45 jours de période d'essai
- Transmission de savoir professionnel
- Renforcement de vos équipes de collaborateurs
- Rémunération de l'apprenti : % du SMIC en fonction de l'âge
- Exonération des cotisations salariales (pour les rémunérations inférieures à 79% du SMIC)
- Aucun coût de formation pour l'apprenti
- Aide au financement du permis de conduire
- Aide et suivi pour recherche d'entreprise par l'UFA
- Suivi professionnel individualisé en centre de formation et en entreprise
- Formation débouchant sur un diplôme national
- Insertion professionnelle dans la branche après l'obtention du diplôme

Les 4 blocs de compétences professionnelles

- **Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil**
 - ◇ Assurer la veille informationnelle
 - ◇ Réaliser des études commerciales
 - ◇ Vendre
 - ◇ Entretien de la relation client
- **Bloc 2 : 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
- **Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle**
 - ◇ Animation de réseaux de distributeurs : implantation et promotion de l'offre
 - ◇ Animation de réseaux de partenaires : développement et pilotage
 - ◇ Animation de réseaux de vente directe : création et animation
- **Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale**
 - ◇ Organiser le travail de l'équipe commerciale
 - ◇ Recruter les collaborateurs
 - ◇ Animer l'équipe commerciale
 - ◇ Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Pour de plus amples informations, contactez-nous

Lycée Professionnel Public La Martellière
UFA du CFA Rhône-Alpes
56 rue de la Martellière
38516 Voiron CEDEX

 04 76 05 02 66

 epl.voiron@educagri.fr

 www.lamartelliere.fr