

Vous êtes doté d'un sens développé des relations commerciales ? Autonome et entreprenant(e), vous avez le sens du contact et de la négociation, une aisance relationnelle, de la rigueur et ainsi qu'un esprit d'équipe ?

Rejoignez notre BTS MCO en apprentissage, vous deviendrez un spécialiste des fonctions commerciales et managériales.

Objectif de la formation

, Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Il vise à développer la performance et les compétences en marketing et management opérationnel d'unités et d'équipes commerciales.

, Le BTS MCO est considéré comme une formation post-bac généraliste. Il permet d'acquérir des bases solides et de se professionnaliser dans les métiers du secteur tertiaire. Effectuer ce BTS en alternance facilite grandement l'approche concrète des métiers de ce secteur.

Compétences visées

- , Développer et gérer la relation client
- , Assurer de la vente-conseil
- , Animer et dynamiser l'offre commerciale
- , Etre capable de s'assurer de la gestion opérationnelle
- , Manager une équipe commerciale

Les de la formation au CFA Descartes

Un **campus** et des **locaux agréables** aux **portes de Paris** (RER A)

1er CFA
de Seine-et-Marne

Une **communauté d' alumni** connectée

Des programmes internationaux :
Erasmus+ et **partenariats**

Une **référente** pour les personnes en **situation de handicap**

1 apprenti sur 2 placé par le CFA Descartes

Une **équipe pédagogique** composée **d'experts professionnels** et **d'enseignants/ universitaires**

Une **partie des cours à distance** : plateforme pédagogique numérique dédiée

Préparation et certifications offertes : **TOEIC, Projet Voltaire**

Ateliers de professionnalisation : jeux de rôles, rencontres métiers, travail sur l'oralité

Serious game sur la relation client

Cours de soutien en petits groupes

Passeport professionnel



Lieu de formation

CFA Descartes

21-25 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

RER A Noisy-Champs

Code RNCP [34 031](#)



Organisation des études

Durée de la formation

2 ans

Début de la formation

Septembre

Modalités d'accès

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme d'alternance

2 jours CFA / 3 jours Ent.

50 places - 2 groupes



Contacts

Coordinateur pédagogique

Cathy WATIGNY

c.watigny@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

Raja HOUSNI

01 64 61 27 54

scolarite@cfadescartes.fr

Métiers visés

Le BTS MCO permet d'exercer dans différents domaines tels que la vente, le secteur bancaire, la grande distribution. ou dans les commerces de détail Il forme les futurs spécialistes du commerce et les prépare à intégrer les entreprises dans les professions du secteur tertiaire.

- , Conseiller de vente, conseiller commercial
- , Vendeur conseil
- , Chargé de clientèle
- , Merchandiser
- , Chef de Rayon
- , Animateur des ventes
- , Responsable de point de vente

Poursuite d'études

, Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée) par le biais des admissions parallèles.

, Avec le CFA Descartes, plusieurs licences pro. possibles en apprentissage : Responsable Développement Commercial - Management de Point de Vente - Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle - Commercialisation des produits touristiques.

Exemples de missions/activités en alternance

- , Mise en place des actions commerciales : promotions, fidélisation...
- , Création et déploiement des enquêtes de satisfaction
- , Constitution et la mise en place des rayons/zones de vente dans les espaces commerciaux
- , Suivi des tableaux de bord et pilotage des équipes selon des objectifs précis
- , Gestion des stocks de marchandises ou la livraison de produits pour la clientèle
- , Prospection de nouveaux fournisseurs et partenaires commerciaux
- , Proposition aux clients existants de nouvelles offres afin d'augmenter les ventes et de générer des ventes additionnelles
- Gestion et le management du service après-vente

Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation :

téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique «Formations».



Conditions d'admission

Etre titulaire du BAC ou d'un DAEU

Admission sur dossier et entretien

Délais de traitement :

Via notre site web (dès décembre)

- 15 jours maximum entre le dossier complet et la convocation à un entretien ou le refus.

- Une fois admissible, le CFA vous **accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches. et mise en relation avec nos entreprises partenaires.

- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre BAC et des places disponibles..

Inscriptions



**+ D'INFOS SUR
L'APPRENTISSAGE :
www.cfadescartes.fr**

