

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme d'État

RNCP 38362

DIPLÔMANTE

ÉLIGIBLE AU CPF



BTS Management Commercial Opérationnel

Obtenez le titre de niveau 5 « Management commercial opérationnel » enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP38362, par arrêté du 11/12/2023

RNCP 38362

DIPLÔMANTE

24 à 30 mois



DURÉE

Durée estimée de l'action de formation : 1 350 heures en e-learning à distance



EXAMENS

Épreuves écrites, pratiques et orales indépendantes les unes des autres.



CERTIFICATION

Obtenez le BTS «Management Commercial Opérationnel» (RNCP38362).



DÉBOUCHÉS

Manager Commercial
Assistant(e) commerciale



PRÉREQUIS

Accessible à partir du Bac



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

14 à 16 semaines effectives en milieu professionnel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Notre **BTS MCO** à distance vous permet de :

- **Assumer la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale** et prendre en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre.
- **Permettre aux clients potentiels d'accéder à une offre de produits ou de services** au sein de l'unité commerciale.
- **Gérer l'unité commerciale et son équipe** dans un contexte d'activités digitalisées, tout en disposant d'une culture économique, juridique et managériale.

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 – Culture générale et expression

100 heures

- ✓ Communication orale : oral en interaction et en continu, argumentation, adaptation du discours
- ✓ Expression écrite et orale : orthographe, ponctuation, structure, progression des idées, variété culturelle
- ✓ S'informer et se documenter : bibliographie, citations, fiche de lecture, liens contextuels
- ✓ Production documentée : corpus, analyse texte/image, confrontation de documents, argumentation personnelle

Bloc 2 – Anglais

120 heures

- ✓ Environnement personnel et professionnel : tâches quotidiennes, famille, lieu de travail, relations/émotions
- ✓ Vie professionnelle et bureau : gestion client, planification de déplacements, réservations, prêt-à-porter
- ✓ Présenter son entreprise : voix passive/active, invitations, restaurant, be+ing
- ✓ Les individus : présentation professionnelle, réseaux sociaux, present perfect, gérondif
- ✓ Médias et digitalisation : réseaux sociaux, futur, vente à distance, emailing
- ✓ Réunions et achats : gérer une réunion, discours rapporté, phrasal verbs, e-commerce
- ✓ Recherche d'emploi : offres d'emploi, entretien, candidature, négociation salariale
- ✓ Télétravail et bureau : types de réunion, small talk, appels téléphoniques, gestion des interruptions

Bloc 3 – Culture économique, juridique et managériale

180 heures

- ✓ Environnement de l'entreprise : agents économiques, marché, RSE, parties prenantes, création d'entreprise, tableau de bord
- ✓ Régulation économique : politiques économiques, croissance, inflation, chômage, PESTEL, innovation
- ✓ Organisation de l'activité : coûts, productivité, structures juridiques, styles de management, financement, crowdfunding
- ✓ Impact du numérique : RGPD, SIRH/PGI/CRM, économie collaborative, management collaboratif
- ✓ Mutations du travail : contrats (CDI/CDD/intérim), santé/sécurité, motivation (Maslow, Herzberg, Adams)

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 4 – Développement de la relation client et vente conseil

200
heures

- ✓ Veille et information : Google Alerts, Feedly, RGPD, Google Scholar, Mention, Pearltrees
- ✓ Étude de marché : méthodologie, Google Forms, traitement et analyse, préconisations
- ✓ Vente omnicanale : préparer la vente, réglementation, méthodes de vente, segmentation client
- ✓ Accueil et conseil client : écoute active, technique entonnoir, SONCASE, OAV avec Canva
- ✓ Argumentation et conclusion : CAP SONCASE, traitement des objections, encaissement, fidélisation
- ✓ Suivi client : mercatique après-vente, collecte post-achat, réclamations, marketing relationnel
- ✓ Performance client : mesure de l'expérience, programmes de fidélité, valeur client

Bloc 5 – Animation et dynamisation de l'offre commerciale

200
heures

- ✓ Analyse de la demande et de la clientèle : segmentation démographique/comportementale/psychographique, buyer persona
- ✓ Environnement et concurrence : composantes environnementales, benchmark, urbanisme commercial
- ✓ Analyse de l'offre : multicanal, e-commerce, réseaux de distribution, politique commerciale
- ✓ Construction de l'offre : produits/services, marque, propriété industrielle, fournisseurs, prix, CGV
- ✓ Agencement et merchandising : espace commercial, e-merchandising, category management, implantation
- ✓ Gestion des stocks et disponibilité : réassortiment, approvisionnement, outils de suivi, démarque
- ✓ Animation et communication commerciale : opérations promotionnelles, PLV, réseaux sociaux, influenceurs
- ✓ Performance et amélioration : tableaux de bord, enquête de satisfaction, axes d'amélioration

Bloc 6 – Gestion opérationnelle

150 heures

- ✓ Cycle d'exploitation : flux physiques et financiers, impact sur trésorerie
- ✓ Achats et approvisionnements : cadencier, inventaires, indicateurs, loi Pareto, méthode ABC
- ✓ Valorisation des stocks : CUMP, PEPS, rotation des stocks
- ✓ Facturation : factures de doit/avoir, réductions (rabais, remise, ristourne, escompte), règlements
- ✓ Analyse financière : compte de résultat, SIG, ratios, bilan comptable et fonctionnel, amortissements

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Prix et rentabilité : coûts fixes/variables, taux de marque, élasticité, seuil de rentabilité, point mort
- ✓ Budgets et prévisions : séries statistiques, méthode de Mayer, budgets ventes/achats/trésorerie, TVA
- ✓ Investissement et pilotage : VAN, CAF, tableau d'amortissement, tableau de bord, reporting

Bloc 7 – Management de l'équipe commerciale

170 heures

- ✓ Organisation de la force de vente : structures (géographique, produits, clientèle), calcul de la taille d'équipe
- ✓ Planification : TRT, PERT, GANTT, plannings d'équipe
- ✓ Contrats et rémunération : CDI, CDD, CTT, alternance, cadre légal, rémunération variable, VRP
- ✓ Recrutement : fiche de poste, sourcing, présélection, entretien, intégration
- ✓ Communication et animation d'équipe : réunions, entretiens, objectifs SMART, outils d'animation, incentives
- ✓ Développement des compétences : diagnostic des besoins, plan de formation, coaching
- ✓ Gestion des risques humains : conflits, crises, risques psychosociaux, styles de management

Applications professionnelles

250 heures

COMMUNIQUER À L'ORAL :

- ✓ Structuration des idées et storytelling
- ✓ Formats de discours et techniques d'impact
- ✓ Gestion du stress et improvisation
- ✓ Préparation orale et mise en scène
- ✓ Langage, regard et gestuelle
- ✓ Convaincre, débattre, animer une réunion

EXCEL :

- ✓ Premiers pas sur Excel Online
- ✓ Différences Online / Offline
- ✓ Fonctions de base : calculs, format, feuilles
- ✓ Formules simples et budget
- ✓ Tri, filtres, raccourcis, analyse de données
- ✓ Références, dates, pourcentages

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Fonctions avancées, TCD, graphiques, mise en forme

INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE :

- ✓ Bases du matériel informatique et des systèmes Windows/Mac
- ✓ Gestion des dossiers, fichiers et raccourcis
- ✓ Navigation Internet et utilisation de la messagerie
- ✓ Découverte des logiciels de bureautique
- ✓ Traitement de texte sur Word et Google Docs
- ✓ Initiation à Excel et Google Sheets (calculs, tri, graphiques)
- ✓ Création de présentations avec PowerPoint et Google Slides

TRANSFORMATION DIGITALE :

- ✓ Bases du numérique et environnement digital
- ✓ Outils, médias du numérique et identité en ligne
- ✓ Marketing digital, réseaux sociaux et e-commerce
- ✓ Cybersécurité, protection des données et bonnes pratiques
- ✓ Résolution des bugs et choix des outils numériques
- ✓ Cloud, data, IA et objets connectés
- ✓ KPI, data science, machine learning et cas concrets

NÉGOCIATION AVANCÉE :

- ✓ Identifier les types et styles de négociation
- ✓ Préparer et structurer chaque étape d'une négociation
- ✓ Conduire une négociation commerciale ou de partenariat
- ✓ Maîtriser la négociation gagnant-gagnant (Harvard, Nash...)
- ✓ Utiliser les techniques avancées : BATNA, biais, cadrage
- ✓ Intégrer l'éthique et la RSE dans ses pratiques
- ✓ Étudier des cas concrets pour mettre en pratique

RSE :

- ✓ Fondamentaux de la RSE, son histoire et ses concepts clés
- ✓ Normes, labels et référentiels RSE
- ✓ Enjeux éthiques, stratégiques et humains de la RSE
- ✓ Étude de matérialité, parties prenantes et communication responsable
- ✓ Lutte contre le greenwashing et bonnes pratiques de communication
- ✓ Mise en œuvre d'un projet RSE, plan d'action et indicateurs
- ✓ Audit RSE : préparation, déroulement, impacts et amélioration continue

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE



La formation intègre une période d'immersion en entreprise. Voici toutes les informations dont vous aurez besoin pour réaliser cette expérience dans les meilleures conditions.

Les structures

1. Entreprises de commerce

- Agences immobilières
- Concessionnaires automobiles
- Magasins spécialisés (sport, mode, électroménager, etc.)
- Boutiques physiques
- Franchises

2. Prestataires de services

- Agences de communication ou marketing
- Banques, assurances, mutuelles
- Sociétés de téléphonie ou d'énergie
- Organismes de formation

3. Startups / TPE / PME

Les métiers

- Conseiller commercial
- Technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Télévendeur / téléconseiller
- animateur des ventes
- Chargé(e) de relation client
- Assistant(e) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) de prospection digitale
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialisé
- Responsable de rayon
- Assistant(e) manager

Les missions à réaliser

- Accueillir et conseiller les clients
- Mettre en rayon et assurer le merchandising
- Participer à la gestion des stocks
- Suivre les ventes et analyser les résultats
- Mettre en place des opérations commerciales
- Gérer les réseaux sociaux ou la communication locale
- Réaliser des enquêtes de satisfaction
- Assister le manager dans l'organisation de l'équipe

TYPES DE CONTRAT

- Stage conventionné
- Contrat à durée déterminée

DURÉE

14 à 16 semaines effectives en milieu professionnel

VOTRE EXPÉRIENCE



Notre plateforme d'apprentissage en ligne a été conçue pour vous offrir une formation fluide et interactive. Avec des supports variés et un accès simplifié, vous progressez à votre rythme et dans les meilleures conditions.

LES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



COURS VIDÉO DE HAUTE QUALITÉ

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.



EXERCICES ET CAS PRATIQUES

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



SUPPORTS ÉCRITS TÉLÉCHARGEABLES

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



QUIZ EN FIN DE MODULE

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous auto-évaluer et valider efficacement vos acquis.



WEBINAIRES DE FORMATION

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



SYNTHÈSES ET MISES EN SITUATION

Découvrez la réalité du métier à travers nos saynètes et mises en situation, et plongez dans des expériences concrètes pour affiner vos compétences.

LA PLATEFORME DE FORMATION

- Accessible 24h/24 et 7j/7
- Facile à prendre en main
- Suivi de la progression
- Possibilité de replay
- Prise de rendez-vous intégrée

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI !



L'ACCOMPAGNEMENT



Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine.
- **Évolution des compétences** : revient sur les notions clés et donne des explications détaillées.
- **Boost de motivation** : écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge.
- **Orientation carrière** : informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels.
- **Retours continus** : fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage.



SES MISSIONS :

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



VOTRE RENDEZ-VOUS EN 1 CLIC

- Depuis l'onglet Agenda
- Sur le créneau qui vous convient
- Avec le mentor de votre choix
- Pour répondre à toutes vos questions
- Et bien plus encore !

VOTRE SÉANCE INDIVIDUELLE VOUS ATTEND

LES EXAMENS



Dès que l'apprenant termine sa formation, il doit s'inscrire en tant que candidat libre à l'examen. L'inscription se fait une fois par an, en autonomie, avec des examens organisés par le rectorat.

LES EXAMENS DE VOTRE CERTIFICATION

Les Épreuves de matières générales

UE1 Culture générale et expression – Épreuve écrite : 4h

Objectif : Évaluer la capacité de l'apprenant à comprendre et analyser un texte ainsi qu'à produire un écrit structuré et argumenté.

Déroulement :

- Partie 1 : Compréhension et analyse de documents.
- Partie 2 : Production écrite sous forme d'un essai argumenté en lien avec une thématique d'actualité.

UE2 Communication en langue vivante étrangère – Épreuve orale et écrite

Épreuve écrite de 2 heures – coefficient 1,5 :

Compréhension de l'écrit et expression écrite : Sous forme d'une étude de texte comprenant une synthèse en français afin de vérifier la compréhension et d'un exercice de rédaction en anglais en lien avec le domaine d'activité cible.

Épreuve orale de 20 minutes – coefficient 1,5 :

Compréhension de l'oral et production orale : Sous forme d'un échange structuré autour d'un document audio. Évaluation de la compréhension, de la capacité à développer une expression argumentée ainsi que de la capacité d'expression et d'intonation.

UE3 Culture économique, juridique et managériale – Épreuve écrite : 4 heures

Objectif : Apprécier la capacité de l'apprenant à mobiliser les compétences acquises pour éclairer des problématiques de gestion d'entreprise à travers un questionnaire croisant les champs disciplinaires économique, juridique et managérial.

Déroulement : L'épreuve repose sur une étude de cas sous forme de dossier et une série de questions permettant une analyse approfondie des thématiques abordées.

Les épreuves de spécialisation

UE4 : Développement de la relation client et vente-conseil – Épreuve orale : 30 minutes – Coefficient 3

Déroulement : oral s'appuyant sur un dossier faisant référence aux situations professionnelles vécues ou observées par le candidat. Le candidat présente pendant 10 minutes les situations professionnelles avec une présentation numérique à l'appui. Puis le jury l'interroge sur les

LES EXAMENS

compétences du bloc, pendant les 20 minutes restantes.

UE5 Animation, dynamisation de l'offre commerciale – Épreuve orale : 30 minutes – Coefficient 3

Déroulement : oral s'appuyant sur un dossier faisant référence aux situations professionnelles vécues ou observées par le candidat. Le candidat présente pendant 10 minutes les situations professionnelles avec une présentation numérique à l'appui. Puis le jury l'interroge sur les compétences du bloc, pendant les 20 minutes restantes.

UE6 Gestion opérationnelle – Épreuve écrite : 3 heures – Coefficient 3

Déroulement : sous forme d'étude de cas documentée (le contexte commercial, les infos nécessaires à la résolution des problèmes posés) sur laquelle le candidat doit répondre aux questions et problèmes de gestion posés.

UE7 Management de l'équipe commerciale – Épreuve écrite : 2 heures 30 minutes – Coefficient 3

Déroulement : sous la forme d'une série de questions et/ou de problèmes à résoudre relatifs aux compétences du bloc. Le contexte d'entreprise sur lequel repose les questions est fixé à l'avance par circulaire nationale.

PRÉPARATION AUX EXAMENS



Nous avons pensé chaque étape du programme pour que vous puissiez comprendre, appliquer et réussir, que ce soit lors des épreuves écrites, orales ou dans votre entreprise.

COMMENT NOUS VOUS PRÉPARONS AUX EXAMENS

SUJETS BLANCS ET ENTRAÎNEMENTS RÉGULIERS

- Sujets d'examen blancs pour s'entraîner en conditions réelles
- RDV d'examens blancs avec votre mentor pour :
 - Vous entraîner aux oraux
 - Constituer votre dossier tout au long du cursus
 - Vous préparer méthodiquement à chaque épreuve

EXERCICES ET MÉTHODOLOGIE POUR LES DOSSIERS D'EXAMEN

- Nous vous accompagnons dans la constitution de vos dossiers et vous proposons :
 - Des exercices pratiques ciblés
 - Une méthodologie éprouvée pour la préparation des épreuves
 - Des guides de préparation clairs et opérationnels

MISE À DISPOSITION D'UN PROGICIEL DE GESTION INTÉGRÉ

- Vous serez formé à l'utilisation d'un PGI (Progiciel de Gestion Intégré), afin de :
 - Reproduire des conditions réelles d'entreprise
 - Acquérir les bons réflexes numériques demandés par les employeurs
 - Vous préparer concrètement à l'environnement professionnel d'aujourd'hui

EXPLORATION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES

- Vous serez confronté à plus de 300 études de cas, exercices et mises en situations réelles, ciblées :
 - Par compétences, pour ancrer les notions progressivement
 - Globales, pour tester votre vision d'ensemble et votre capacité à mobiliser plusieurs compétences simultanément

APPROCHE PÉDAGOGIQUE PROGRESSIVE ET TRANSVERSALE

Contrairement aux approches classiques qui déroulent les processus les uns après les autres, notre formation vous propose une progression par compétences, avec une logique cross-processus.

L'objectif ? Vous permettre de comprendre comment les processus interagissent dans la vraie vie d'une entreprise.

Résultat : une meilleure mémorisation et des réflexes professionnels ancrés. Nous favorisons l'apprentissage en contexte, pour vous aider à passer de la théorie à la pratique, et à réussir vos épreuves tout en gagnant en efficacité en entreprise.

NOS OFFRES

	BASE	PREMIUM
CONTENUS PÉDAGOGIQUES		
Cours vidéo animés par des formateurs experts produits dans nos studios	✓	✓
Fiches synthèse et supports PDF téléchargeables	✓	✓
Approche pratique : quiz, exercices et mises en situation	✓	✓
Accès illimité aux contenus à vie*	✓	✓
ACCOMPAGNEMENT EXPERT		
Masterclass interactives animées en direct par un professionnel du secteur	✓	✓
Séances privées de mentorat avec un expert de votre filière	24 séances	Illimitées*
Accompagnement personnalisé par nos coachs jusqu'à la certification	✓	✓
COACHING EMPLOYABILITÉ		
Séances privées de 30 minutes avec un expert employabilité	✗	6 séances
Masterclass dédiées : refonte CV, préparation entretien, conférences spécialisées	✓	✓
Accès à un parcours coaching carrière de 15h pour réussir votre recherche d'emploi	✓	✓
DURÉE		
Durée de formation et mentorat	24 mois	30 mois
* Sous réserve de terminer votre formation dans les délais impartis		
TARIFS		
	3499 € Soit 116,63€/mois pendant 30 mois	3999 € Soit 133,30€/mois pendant 30 mois

LES AVIS DE NOS APPRENANTS

Christophe A — ★ ★ ★ ★ ★



Très bonne formation, claire et complète. Je recommande sincèrement

Le projet

Après avoir brillamment réussi son oral de management avec L'École Française, Christophe a décroché un poste de Business Developer Commercial au sein d'une entreprise en plein développement. Engagé en CDD pour accompagner la création du poste, il est chargé de déployer la stratégie commerciale et de développer le chiffre d'affaires de la société. Une évolution vers un CDI est déjà envisagée, signe de la confiance que lui accorde son employeur.



Hicham



Formation complète. J'ai beaucoup appris de ce programme bien organisé. Plusieurs contacts téléphoniques avec Selva, qui a été très à l'écoute et qui a pu me renseigner et m'accompagner tout au long de la formation, je recommande.



Loriane O



Je suis très satisfaite de la qualité de la formation, les supports pédagogiques fournis sont très bien construits et expliqués. L'accompagnement de Charlotte est aussi très rassurant, je me sens encouragée et nos échanges se font toujours avec beaucoup de bienveillance, je sais que je serais guidée et conseillée si je me trouves en difficulté.



Carine



L'École Française nous soutient, nous donne des conseils tout le long de notre formation. On n'est pas du tout laissé à nous-mêmes. Beaucoup d'informations sont données pour nous aider à trouver un emploi.

LES POINTS CLÉS

ACCOMPAGNEMENT

Coaching personnalisé

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Mentorat illimité

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.

COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez en illimité à vos contenus de formation ainsi qu'à l'ensemble de leurs mises à jour.

Préparation aux examens

Annales, examens blancs, conseils, obtenez votre diplôme dans les meilleures conditions.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles.

EXPERTISE

Conférences spécialisées

Accédez à des conférences spécialisées pour approfondir vos connaissances tout au long de votre formation.

Masterclass interactives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.



LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, plusieurs financements sont à votre disposition. Vous pouvez choisir de financer votre formation par :

- Carte bancaire en mensualités
- Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son opérateur de compétences
- Les organismes publics comme France Travail
- Votre Compte Personnel de Formation (CPF)



LE SECTEUR

LES ENJEUX ACTUELS

Face à l'évolution constante des marchés et des comportements d'achat, les enjeux du commerce intègrent la maîtrise des tendances actuelles et la capacité à instaurer une relation client de confiance. Ces éléments sont déterminants pour construire une stratégie commerciale efficace et pérenne.

Évolution des attentes clients

L'ère moderne voit les consommateurs devenir de plus en plus exigeants en matière de personnalisation et de réactivité des marques. Ils recherchent des expériences d'achat sur-mesure et des interactions plus humaines, même en ligne.

Opportunité : se différencier en offrant des expériences client exceptionnelles, renforçant ainsi la fidélité et augmentant la valeur à vie du client.

Automatisation et nouvelles technologies

La transformation digitale entraîne une intégration croissante des technologies d'automatisation dans le commerce. Ces outils promettent d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et d'offrir des expériences client plus fluides.

Opportunité : ces innovations technologiques permettent d'optimiser les processus, mais aussi de devancer la concurrence en offrant des services novateurs.

Durabilité et responsabilité sociale

De plus en plus, les consommateurs tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs achats. La durabilité est devenue un critère de choix majeur et les entreprises sont tenues de faire preuve de responsabilité éthique.

Opportunité : les marques qui intègrent des pratiques durables et responsables dans leurs stratégies commerciales ont l'occasion de capter un marché croissant de consommateurs conscients et engagés, renforçant ainsi leur image et leur positionnement.

LES GRANDES LIGNES



Responsabilités diverses : étude de marché, gestion de portefeuilles, négociation commerciale, Suivi des ventes, Mise en place de stratégies de vente

Cadre professionnel : entreprises de toutes tailles, boutiques, plateformes e-commerce.

Compétences requises : connaissance des marchés, techniques de vente, Suivi clientèle et fidélisation, Analyse de données, Capacités relationnelles

Perspectives de carrière : postes de responsable commercial, manager de ventes ou directeur des opérations commerciales

LES MÉTIERS

Manager Commercial

4000-5800€ BRUT/MOIS

Fixer les objectifs, accompagner les commerciaux et analyser les performances. Le manager commercial traduit la stratégie en actions concrètes sur le terrain et propulse son équipe vers l'excellence.

Assistant(e) commerciale

2500-3400€ BRUT/MOIS

Gérer les devis, suivre les commandes, entretenir la relation client : l'assistant(e) commercial(e) est le soutien indispensable des équipes de vente. Un rôle clé pour que chaque opportunité soit saisie.

Modalités

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Florence Tersiguel :

Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Alexandre Tirman :

Directeur des consultants pédagogiques de L'École Française, assisté d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse :

support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante :

support@lecolefrancaise.fr.



ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION



Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1) Certificateur et certification professionnelle

Certificateur : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Certification : BTS – Management commercial opération (RNCP38362) Niveau 5.

2) Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

À l'issue de votre formation, le candidat présente en candidat libre l'examen BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) dans un centre sélectionné par le rectorat de sa région.

Les inscriptions aux examens se font généralement entre octobre N-1 et novembre N-1 pour des épreuves qui se dérouleront entre mai et juin de l'année N.

Les inscriptions se font exclusivement en ligne via l'application Cyclades. Pour que l'inscription soit définitive, il est nécessaire de téléverser toutes les pièces justificatives requises sur l'espace candidat Cyclades avant une échéance du mois de novembre N-1 (fixé chaque année par chaque académie).

3) Modalités d'évaluation lors des épreuves

La certification est composée de 7 blocs de compétences. Chaque bloc comporte une épreuve écrite et/ou orale indépendante les unes des autres.

4) Document délivré après le passage du bloc de la certification professionnelle

Le candidat obtient le Brevet de Technicien Supérieur (BTS) "Management Commercial Opérationnel".

Celui-ci est valable à vie.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome de l'ensemble des services proposés :

Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéo, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaires à la réalisation de la formation.

Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.



 L'ÉCOLE
FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr



01 76 41 13 15

