

PROGRAMME DE FORMATION

BTS MCO - Accéléré

RNCP 38362

Éligible CPF

100% en ligne

Diplômante

Vous souhaitez accompagner la croissance commerciale d'une entreprise ?



Grâce à notre BTS MCO, élaborer des stratégies pertinentes, managez des équipes et développez la performance commerciale.



SOMMAIRE

Les informations pratiques	3
<u>Le programme de formation</u>	4
<u>Une formation pratique</u>	6
<u>Notre accompagnement</u>	7
<u>Notre offre</u>	8
<u>Le secteur</u>	10
<u>Les métiers accessibles après la formation</u>	11
<u>Les modalités de formation et d'évaluation</u>	12



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

FRANCE COMPÉTENCES (RNCP 38362)

Préparez le BTS «Management Commercial Opérationnel» (RNCP 38362)

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation** : 740 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation** : 16 mois
- **Expérience professionnelle** : 14 à 16 semaines obligatoires.

Pour qui ?

- **Prérequis** : Être titulaire d'un BTS, d'un D.U.T ou dispensé dans le cadre de la Validation des Acquis de l'Expérience, des unités U1 Culture générale et Expression et U2 Anglais LV1 ainsi que U3 Culture Économique, Juridique et Managériale.

Sanction

- **Certification** : BTS "Management Commercial Opérationnel" (RNCP 38362)
- **Examen UE41** : Examen relation client et vente avec présentation orale.
- **Examen UE42** : Examen d'animation d'offre commerciale avec présentation orale.
- **Examen UE5** : Examen de management opérationnel avec questions d'étude de cas.
- **Examen UE6** : Examen de management d'équipe commerciale avec des questions basées sur des contextes métiers prédéterminés.
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à devenir un élément indispensable dans la croissance d'une entreprise ?

Découvrez les compétences clés que vous cultiverez tout au long de votre formation.

- Maîtriser la relation client
- Management opérationnel d'une unité
- Maîtriser l'environnement économique, juridique et managériale
- Gérer opérationnellement un point de vente
- Assurer une vente-conseil
- Animer et dynamiser un point de vente

PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

DURÉE : 220 H



LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- **Tendances du marché** : Veille commerciale et réalisation d'enquêtes de marché
- **Études commerciales** : Réalisation d'analyses quantitatives et qualitatives
- **Vente conseil** : Fourniture d'un service de vente conseil respectant les standards de qualité requis
- **Gestion de la relation client** : Assurer la fidélisation et la croissance de la clientèle
- **Exploitation des données commerciales** : Collecte et analyse rigoureuse des informations pour améliorer les stratégies de vente et de service.

OBJECTIF :

Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

DURÉE : 200 H

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- **Communication commerciale externe** : Conception de stratégies de communication
- **Analyse et suivi des actions commerciales** : Évaluation des stratégies commerciales pour optimiser les résultats
- **Amélioration des performances commerciales** : Valorisation de l'offre à travers des promotions pour stimuler les ventes
- **Optimisation de l'offre produits et services** : Élaboration et adaptation continue pour répondre aux attentes du marché

OBJECTIF :

Optimiser l'offre commerciale pour développer la performance.



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

DURÉE : 150 H



GESTION OPÉRATIONNELLE

- **Gestion des opérations courantes** : Fixation d'objectifs, suivi des achats et des approvisionnements et gestion des stocks
- **Planification et budgétisation** : Élaboration de budgets, gestion des risques et participation aux décisions
- **Analyse des performances commerciales** : Évaluation régulière des résultats et mise en œuvre du reporting

OBJECTIF :

Piloter la stratégie commerciale pour assurer son bon déploiement.

DURÉE : 170 H

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- **Organisation du travail de l'équipe commerciale** : Évaluation des besoins, répartition des tâches, et élaboration de plannings
- **Recrutement et intégration des collaborateurs** : Gestion du processus de recrutement et intégration membres dans l'équipe
- **Animation et valorisation de l'équipe commerciale** : Motivation et des efforts de l'équipe pour stimuler la productivité et le moral
- **Management d'équipe** : Identifier les leviers d'amélioration et concevoir un plan de remédiation
- **Évaluation des performances de l'équipe** : Analyse individuelle et collective pour identifier les besoins de formation spécifiques et améliorer les compétences.

OBJECTIF :

Assurer le management de son équipe commerciale, dans un contexte d'activités commerciales variées.



UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation stratégie commerciale la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :



- Analyser l'environnement (VRIO, PESTEL, PORTER, SWOT)
- La prise en main des outils d'automatisation
- Réaliser des tableaux de bord pertinents
- Optimiser le temps de travail et les effectifs
- Manager avec efficacité les forces de vente
- Améliorer la performance des équipes

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine du commerce.

LES SUPPORTS DE FORMATION



Supports de cours variés

Profitez de vidéos et supports de cours disponibles 24h/24. Nos contenus garantissent un apprentissage dynamique et une expérience pédagogique 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 autoévaluer 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.



Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

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

VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ÉCOLE FRANÇAISE



- **Onboarding** : Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- **Conseils méthodologiques** : Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- **Interlocuteur de confiance** : Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- **Boost de motivation** : Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- **Suivi adaptatif** : Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

MISSIONS

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous 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
- **Orientaion carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

MISSIONS

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



COMPARATIF DE NOS OFFRES

Découvrez nos offres, élaborées pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.

	BASE	PREMIUM
 Expertise Masterclass interactives animées en direct	✓	✓
Conférences spécialisées pour développer votre employabilité	✓	✓
 Compétences Fiches synthèse et supports de cours PDF téléchargeables	✓	✓
Annales, examens blancs et conseils de révision	✓	✓
Cours vidéos engageants avec des formateurs experts	✓	✓
Accès à nos modules de formation complémentaires	✓	✓
Accès illimité aux contenus et leurs mises à jour à vie	✗ Limité à 3 ans	✓
 Accompagnement Coaching personnalisé jusqu'à la certification	✓	✓
Séances privées illimitées* de mentorat avec un expert	✗ Limité à 18 séances valables 3 ans	✓
Aide à l'organisation et conseils pratiques	✗	✓
Service client prioritaire par mail et téléphone	✗	✓
TARIFS	166,61€ pendant 18 mois soit 2999€ au total TTC éligible à prise en charge	188,83€ pendant 18 mois soit 3399€ au total TTC éligible à prise en charge

*à raison de 1 séance/jour pendant 3 ans

VOTRE FORMATION AVEC NOUS

Unique sur le marché, notre formation en ligne combine des sessions en direct avec nos mentors, l'accès 24/7 à vos cours sur notre plateforme, un suivi personnalisé, et une communauté active, pour une expérience d'apprentissage riche et interactive.



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 à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie
- **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



ÉCHANGES

- **Communauté d'apprenants**
Rejoignez notre forum privé pour échanger avec les autres apprenants et profitez d'actualités sur votre formation.



EXPERTISE

- **Conférence spécialisées**
Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans 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 Pôle Emploi



Votre Compte Personnel de Formation (CPF)

DÉCOUVREZ LE SECTEUR

Le secteur du commerce joue un rôle vital, fusionnant stratégie et intuition pour renforcer efficacement la présence et la performance des entreprises sur le marché.

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 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.

→ 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.

→ 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.

TROUVEZ VOTRE MÉTIER

Face à un paysage commercial en constante évolution, une expertise en pilotage de la performance commerciale ouvre la porte à de nombreuses opportunités de carrières stimulantes.

VENDEUR

Le vendeur est l'interlocuteur principal entre l'entreprise et le client et a pour mission de maximiser les ventes tout en garantissant une expérience client positive.

→ Missions principales :

- Accueillir les clients et leur fournir des informations.
- Présenter et démontrer les produits ou services.
- Gérer les stocks et s'assurer de la disponibilité des produits.

RÉMUNÉRATION : 1 000€ À 2 000€ BRUT/MOIS

CHEF DE SECTEUR

Un chef de secteur, aussi connu sous le nom de chef de rayon, gère un ou plusieurs rayons dans un magasin ou une chaîne de magasins.

→ Missions principales :

- Assurer la disponibilité des produits et éviter les ruptures de stock.
- Organiser et disposer les produits de manière attractive pour maximiser les ventes.
- Recruter, former et motiver l'équipe.

RÉMUNÉRATION : 2 500€ À 3 300€ BRUT/MOIS

ATTACHÉ COMMERCIAL

L'Attaché commercial est chargé de promouvoir des produits ou services d'une entreprise, il joue un rôle clé dans le développement du chiffre d'affaires et la fidélisation de la clientèle.

→ Missions principales :

- Identifier et contacter de nouveaux clients potentiels.
- Présenter les produits ou services de l'entreprise.
- Assurer le suivi des commandes et des livraisons.

RÉMUNÉRATION : 2 250€ À 2 900€ BRUT/MOIS



LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

GROUPES INDUSTRIELS

Ces géants de la production cherchent constamment à élargir leur marché.

Une stratégie commerciale solide est essentielle pour naviguer sur les marchés mondiaux et établir leur dominance.

COMMERCE DE DÉTAIL

Les grandes surfaces, magasins spécialisés, et entreprises de distribution **recrutent des attachés commerciaux pour gérer les relations avec les fournisseurs et optimiser les ventes en magasin.**

START-UPS & SCALE-UPS

Dans un environnement hautement compétitif, ces jeunes entreprises ont besoin **d'une stratégie commerciale claire pour se démarquer et gagner des parts de marché.**

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 Gilbert-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.
- **Sibel Yener** : Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée 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 la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM, que le Stagiaire a choisie.

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

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM.

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

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **CERTIFICATEUR** : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
- **Certification professionnelle** : BTS MCO "Management commercial opérationnel" (RNCP34031)

2- Modalités d'inscription aux épreuves de la certification professionnelle

A l'issue de votre formation, le candidat présente en candidat libre l'examen BTS Management Commercial Opérationnel dans un centre sélectionné par le Rectorat de sa région.

Les inscriptions aux examens se font généralement en octobre N-1 pour une épreuve au printemps N. Les épreuves écrites et orales se déroulent généralement de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

3- Modalités d'évaluation lors des épreuves

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

- UE41 – Développement de la relation client et vente conseil : oral (30 min). 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 20min. restantes.

- UE42 – Animation, dynamisation de l'offre commerciale : oral (30 min): 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 20min. restantes.

- UE5 – Gestion opérationnelle : épreuve écrite (3h) Sous forme d'étude de cas documentée (le contexte commercial, les infos nécessaires à la résolutions des problèmes posés) sur laquelle le candidat doit répondre aux questions et problèmes de gestion posés

- UE6 – Management de l'équipe commerciale : épreuve écrite (2h30) Sous la forme d'une série de questions et/ou des 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.

4- Document délivré après le passage des examens

Le candidat obtient le Brevet de Technicien Supérieur (BTS) "Management Commercial Opérationnel"
Celui-ci est valable à vie



MODALITÉS

LES FORMATEURS

- **Alain** : Alain est professeur agrégé en Economie-Gestion. C'est un grand spécialiste du commerce et du marketing. Il est par ailleurs référent académique national pour le Ministère sur les épreuves du BTS MCO
- **Myriam** : Myriam est formatrice et coach en RH et culture générale et expression depuis un peu plus de 10 ans. Elle avait par le passé exercé différentes fonctions RH dans l'Administration et le secteur du luxe
- **Jeremy** : Jeremy a eu une longue carrière dans la téléphonie chez Orange, puis chez SFR. Responsable d'équipe, responsable de boutique, puis Responsable de la formation. Depuis 3 ans il enseigne auprès d'apprenants en BTS MCO.
- **Vanina** : Après passage par la Banque, Vanina fait ses armes chez Air-France. Elle a l'occasion d'y occuper des responsabilités fonctionnelles et managériales. En 2021 elle décide de mettre au service d'apprenant son expérience terrain. Vanina est notamment une spécialiste de la gestion opérationnelle dans le cadre du BTS MCO.
- **Sébastien** : Sébastien est un professionnel de terrain qui a fait ses armes dans le Retail pendant un peu plus de 20 ans. Il a eu l'occasion différentes fonctions commerciales et managériales avant de se dédier à l'enseignement. Il intervient maintenant auprès de différentes écoles pour accompagner les apprenants sur le BTS MCO.
- **Florent** : Après un rapide passage dans des fonctions RH, Florent se spécialise dans la formation. Ses sujets de prédilection: le management, et la culture juridique et économique. Dans le cadre de BTS c'est le référent CEJM.
- **Aline** : Après une première partie dans la banque où elle a eu l'occasion d'exercer des fonctions de directrice d'agence, puis de directrice régional, Aline se consacre depuis 2022 à ses deux passions: la formation et la RSE. C'est donc notre référente sur les sujets de management commercial dans le cadre de cette formation.
- **Ismaël** : Diplômé du CNAM et enseignant spécialiste du BTS MCO depuis 1 à ans. Il est depuis quelques années jury d'épreuves pour ce BTS. Ismaël est un spécialiste pédagogique du diplôme
- **Yohann** : Yohann est à la fois un professionnel aguerri qui à eu l'occasion d'évoluer dans différentes unités commerciales et entreprises, mais aussi un expert pédagogique qui a contribué à la rédaction de divers ouvrages sur l'andragogie et sur le management.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

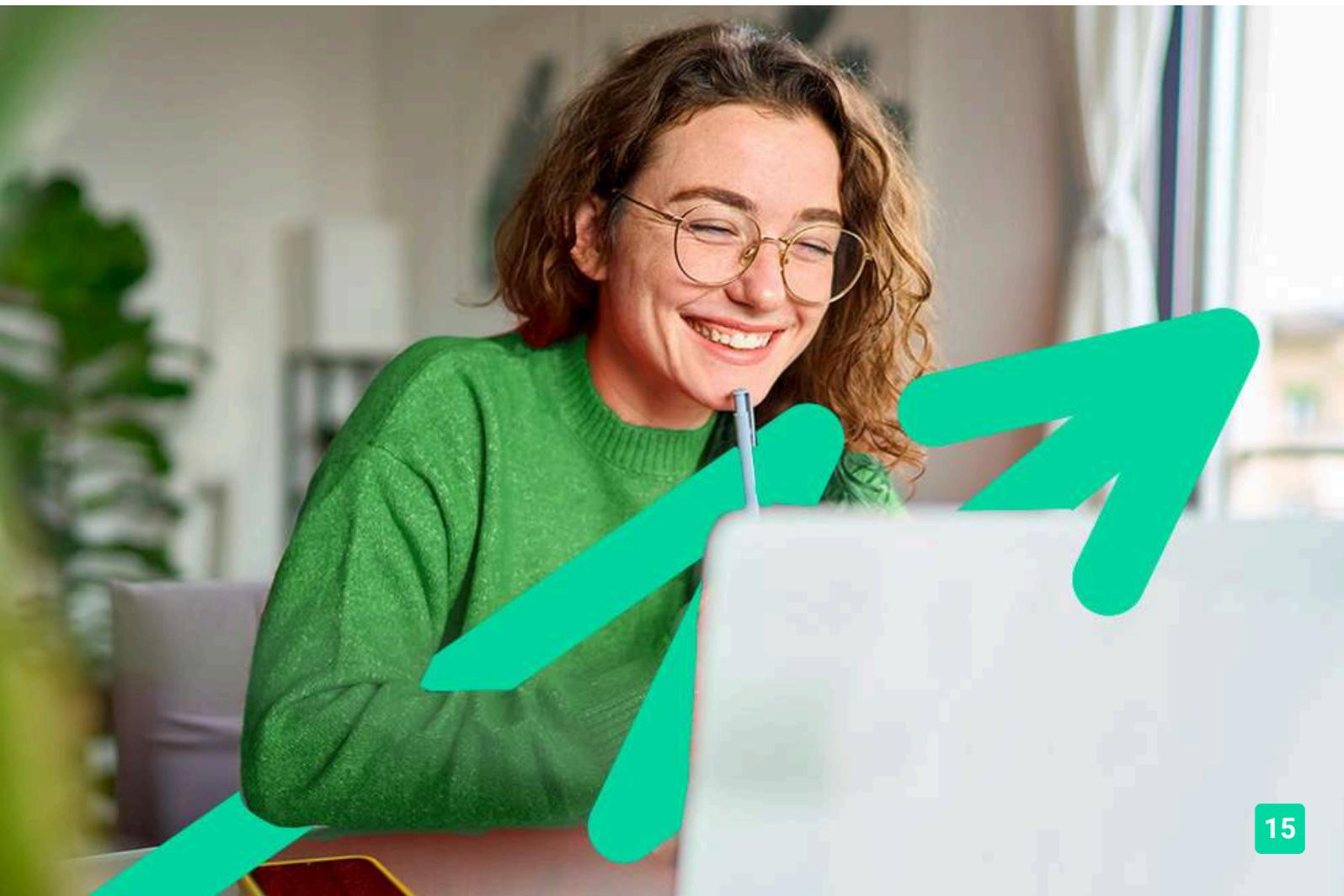
Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

→ 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 vidéos, 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 nécessaire 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

