

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**IPCEM
marie puyalte renaux
05.56.33.27.34
marie.renaux@ipcem.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)
Élève sous statut scolaire**Sélection :**Dossier
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus

Prérequis pédagogiques :

Bac ou équivalent validé

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Programme / contenu Le programme prévoit des matières de culture générale (français, communication en langue vivante étrangère, droit et économie) et des matières techniques (gestion de la relation commerciale, management de l'équipe commerciale, développement de l'unité commerciale et gestion de projet). **Débouchés :** Le BTS MCO offre de nombreux postes dans les secteurs de la vente et du marketing. Les entreprises sont toujours à la recherche de personnes motivées pour intégrer leur équipe commerciale, en effet vendre plus signifie une croissance de l'activité, objectif de n'importe quelle entreprise. Voici les différents métiers qui vous seront accessibles en début de carrière, juste après avoir terminé votre BTS MCO : Conseiller commercial Vendeur Chargé de clientèle Animateur de vente Chef de rayon Manager

Déroulement de la formation en alternance Le déroulement de la formation suit le rythme de trois semaines en entreprise et une semaine de cours par mois.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 : développer la relation client et assurer la vente conseil • Assurer la veille informationnelle ; Rechercher et mettre à jour l'information ; Mobiliser les ressources numériques ; Sélectionner l'information ; Hiérarchiser l'information ; Analyser l'information ; Exploiter l'information pour la prise de décision • Réaliser et exploiter des études commerciales ; Construire une méthodologie ; Recueillir les données ; Exploiter les résultats • Vendre dans un contexte omnicanal ; Préparer la vente ; Accueillir le client ; Conseiller ; Argumenter ; Conclure la vente • Entretien la relation client ; Suivre les évolutions des attentes du client ; Évaluer l'expérience client ; Accompagner le client ; Fidéliser la clientèle ; Accroître la « valeur client »

Bloc 2 : animer et dynamiser l'offre commerciale • Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services ; Analyser la demande ; Analyser l'offre existante ; Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale ; Développer les performances de l'espace commercial • Mettre en valeur les produits ; Optimiser l'implantation de l'offre ; Proposer et organiser des animations commerciales ; Proposer et organiser des opérations promotionnelles • Organiser et agencer l'espace commercial ; garantir la disponibilité de l'offre ; maintenir un espace commercial attractif ; respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité • Concevoir et mettre en place la communication commerciale ; Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente ; Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe ; Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale • Évaluer l'action commerciale, analyser l'impact des actions mises en œuvre, proposer des axes d'amélioration ou de développement

Bloc 3 : assurer la gestion opérationnelle • Gérer les opérations courantes ; Garantir les approvisionnements ; Gérer les stocks ; Suivre les règlements et la trésorerie ; Fixer les prix ; Gérer les risques • Prévoir et budgétiser l'activité ; Fixer des objectifs commerciaux ; Élaborer des budgets ; Participer aux décisions d'investissement • Analyser les

...
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

BAC+3

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00152674	du 14/09/2020 au 30/06/2022	BORDEAUX (33)	IPCEM		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00207999	du 13/09/2021 au 30/06/2023	BORDEAUX (33)	IPCEM		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00256595	du 12/09/2022 au 01/07/2024	BORDEAUX (33)	IPCEM		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00333319	du 11/09/2023 au 01/07/2025	Bordeaux (33)	IPCEM		Non éligible	Contrat app
00430321	du 09/09/2024 au 01/07/2026	Bordeaux (33)	IPCEM		Non éligible	Contrat app

00522951

du 08/09/2025 au
01/07/2027

Bordeaux (33)

IPCEM

Non
éligible

