



CONTEXTE

Le BTS MCO s'adresse aux personnes qui ont, pour projet professionnel, de travailler dans le commerce et de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Développer le dynamisme, le sens des responsabilités, le sens de la communication et de l'écoute active

Appréhender l'environnement numérique, économique et juridique des unités commerciales et maîtriser les règles législatives, éthiques et déontologiques afférentes

Etre capable de mettre en œuvre les technologies de l'information et de la communication et développer une culture informatique

Maîtriser les techniques d'organisation, de management, de gestion et d'animation commerciale

Etre capable de gérer des projets commerciaux

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Enseignement général

Culture générale et expression

Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

Développement de la relation client et dynamisation de l'offre commerciale

Gestion opérationnelle

Management de l'équipe commerciale

Enseignement transversal

Droit

Informatique

Digitalisation

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Pratique avec mise en situation (*entretiens sous forme de jeux de rôle en face à face*)

Développement des soft skills (*prise de parole en public, etc.*)

Quiz, Diaporamas

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles classiques et informatiques adaptées à la formation et équipées de PC (*Pack Office 365*) et de vidéoprojecteurs

Matériel et ouvrages pédagogiques

Animation à distance en classes virtuelles TEAMS

CDI

Vidéos en langue vivante

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

7 sessions d'entraînement aux épreuves officielles

Contrôle continu tout au long du cursus de formation

Enquêtes pédagogiques (*évaluation des formateurs, des méthodes et supports pédagogiques*)

Enquêtes satisfaction apprenant (*ressources et service client Carrel*)



OBJECTIFS

Gérer tout ou partie d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle proposant des produits et/ou des services

Remplir les missions de management d'équipe, gestion prévisionnelle, évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services

Gérer la digitalisation de l'offre en s'appropriant l'ensemble des canaux de vente (*omnicanalité*)

MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier, tests de niveau, entretien de motivation

Dossier traité sous 48h, rentrée en septembre

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 (*bac ou équivalent*)

INTERVENANTS

Formations assurées par des professionnels passionnés et experts dans leur domaine

PLANNING

Durée	2 ans / entre 1 150 et 1 350 heures de formation
Heures/semaine	Entre 14h et 35h/semaine selon le statut de l'apprenant (<i>initial/alternance</i>) et le rythme d'alternance
Rythme en alternance	1 semaine en entreprise / 1 semaine en centre de formation ou 3 jours en entreprise / 2 jours en centre de formation
Rythme en initial	14 à 16 semaines de stage obligatoire + 10 demi-journées sur les 2 ans en magasin

TARIFS

Formation en alternance	Pris en charge par l'entreprise
Rémunération en alternance	En fonction des barèmes officiels 4 800€ par an
Formation en initial	(<i>en 10 mensualités ou -5% de remise si paiement comptant</i>). Organisme non soumis à la TVA
Frais de dossier	40€ (<i>remboursés si participation aux Journées Portes Ouvertes</i>)

Les + CARREL

600 entreprises partenaires

Une aide à la recherche d'entreprise et de stage

Un accompagnement individualisé des étudiants

80 ans d'expérience dans le domaine de la formation

Promotions à **taille humaine**

Un enseignement **interdisciplinaire** qui permet de poursuivre son cursus à Carrel

Carrel adhère à la **charte H+**, garante de l'accueil et du suivi des personnes en situation de handicap



—“”—
Manon

A Carrel, j'adore l'enseignement des professeurs, c'est très formateur pour la suite de notre parcours.

CONTACTS

Bureau des Inscriptions

04 37 28 75 82
inscriptions@carrel.fr
119, rue Boileau - 69006 LYON

www.carrel.fr

