



BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Missions de la formation

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Il participe à l'animation et à la dynamisation de l'offre ainsi que la relation client dans son ensemble.

Il assure une gestion opérationnelle de l'unité commerciale.

Cette polyvalence lui permet de mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'UC.

Objectifs

- Participer à l'approvisionnement
- Gérer la relation avec la clientèle
- Gérer et animer l'offre de produits et services
- Assurer la veille informationnelle
- Développer et fidéliser la clientèle
- Savoir réaliser une étude de marché
- Manager l'unité commerciale
- Action de promotion des ventes

Poursuite d'études

- Bachelor
- École spécialisée
- Licence
- Licence professionnelle

Métiers visés

Vendeur(euse)

Chef de rayon

Chargé(e) de clientèle

Manager

Responsable centre de profit



DURÉE 18 À 24 MOIS



DIPLÔME
NIVEAU 5 EUROPÉEN
RNCP38362



CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Dispositifs d'évaluations

Enseignements professionnels

- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle
- Développement de la relation client et vente conseil

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante

Intitulés des épreuves Mode D réeCo ff

E1 - Culture générale et expression	Écrit	3h	3
E2/E3 - Langue vivante étrangère 1	Écrit	2h	1.50
	Oral	20 min	1.50
E4 - Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4h	3
E5/E6 - Développement de la relation client et vente et conseil - Animation, dynamisation de l'offre commerciale	Oral	30 min	3
	Oral	30 min	3
E7 - Gestion opérationnelle	Écrit	3h	3
E8 - Management de l'équipe commerciale	Écrit	2h30	3
Épreuve facultative : EF1 - Langue vivante	Oral	20 min	

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un baccalauréat (ou équivalent)
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Test d'admission

Coût de la formation

• Contrat de professionnalisation:

Prise en charge possible par l'OPCO /
Branches professionnelles

• Contrat d'apprentissage:

Prise en charge possible par l'OPCO /
Critères France Compétences

SANS FRAIS D'INSCRIPTION

Taux de réussite aux examens :

59%

(Moyenne nationale 2023)

Taux d'employabilité :

82%

(Moyenne nationale 2023)

Plus de **11.000**
étudiants formés/an

chez Groupe Alternance





BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Missions de la formation

Le titulaire du BTS NDRC investit les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation, suivi.

Il est expert de la relation client sous toutes ses formes et contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise, à la gestion de la e-relation client et maîtrise les technologies de l'information et de la communication.

Objectifs

- Mener des actions de prospection
- Suivre un portefeuille clients
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes
- Animer et gérer la relation commerciale à distance
- Effectuer des reportings commerciaux
- Maintien de la visibilité digitale

Poursuite d'études

- Bachelor
- École spécialisée
- Licence
- Licence professionnelle

Métiers visés

Attaché(e) commercial(e)

Télévendeur(euse)

Responsable réseau

Manager commercial

Responsable centre de profit



DURÉE 18 À 24 MOIS



DIPLÔME
NIVEAU 5 EUROPÉEN
RNCP38368



CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Dispositifs d'évaluations

Enseignements professionnels

- Relation Client et Négociation Vente
- Relation Client à Distance et Digitalisation
- Relation Client et Animation des Réseaux

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante

Intitulés des épreuves Mode D réeCo ff

E1 - Culture générale et expression	Écrit	3h	3
E2 - Langue vivante étrangère 1	Oral	30 min	3
E3 - Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4h	3
E4 - Relation client et négociation - vente	Oral	40 min	5
E5 - Relation client à distance et digitalisation	Écrit	3h	4
	Pratique	40 min	
E6 - Relation Client et animation de réseaux	Oral	30 min	3
	Oral	20 min	
Épreuve facultative : EF1 - Langue vivante			

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un baccalauréat (ou équivalent)
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Test d'admission

Coût de la formation

• Contrat de professionnalisation:

Prise en charge possible par l'OPCO /
Branches professionnelles

• Contrat d'apprentissage:

Prise en charge possible par l'OPCO /
Critères France Compétences

SANS FRAIS D'INSCRIPTION

Taux de réussite aux examens :

78%

(Moyenne nationale 2023)

Taux d'employabilité :

82%

(Moyenne nationale 2023)

Plus de **11.000**
étudiants formés/an

chez Groupe Alternance





BTS GPME

GESTION DE LA PME

Missions de la formation

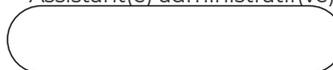
Le titulaire du BTS GPME est le collaborateur direct du dirigeant ou d'un cadre dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise. Son travail se caractérise par une forte polyvalence à dominante administrative : gérer la relation avec la clientèle et les fournisseurs, gérer et développer les ressources humaines, organiser et planifier des activités (réunion, déplacement, événement...), la gestion des risques, et la communication globale. Compte tenu de sa position d'interface interne et externe, il doit développer une forte dimension relationnelle.

Objectifs

- Gestion de clientèle : accueil, facturation, prospection
- Gestion fournisseur : référencement, contrôle des achats
- Ressources humaines : aide au recrutement
- Gestion des ressources : organisation de l'information, classement

Métiers visés

Assistant(e) administratif(ve)



Assistant(e) de gestion



Assistant(e) commercial(e)



Assistant(e) de direction



Poursuite d'études

- Bachelor
- École spécialisée
- Licence
- Licence professionnelle



DURÉE 18 À 24 MOIS



DIPLÔME
NIVEAU 5 EUROPÉEN
RNCP 38363



CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Dispositifs d'évaluations

Enseignements professionnels

- GRCF et Communication
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la GRH
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante

Intitulés des épreuves Mode D réeCo ff

E1 - Culture générale et expression	Écrit	3h	4
E2 - Langue vivante étrangère 1	Écrit	2h	2
	Oral	20 min	
	Oral	20 min	1
E3 - Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4h	6
	Oral	1h	
E4 - Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME	Pratique	1h	6
	Oral	30 min	
E5 - Participer à la gestion des risques de la PME, gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME	Écrit	2h30	4
	Écrit	4h30	4
E6 - Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME	Écrit	4h30	6
	Oral	20 min	

Épreuve facultative : EF1 - Langue vivante

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un baccalauréat (ou équivalent)
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Test d'admission

Coût de la formation

• Contrat de professionnalisation:

Prise en charge possible par l'OPCO / Branches professionnelles

• Contrat d'apprentissage:

Prise en charge possible par l'OPCO / Critères France Compétences

SANS FRAIS D'INSCRIPTION

Taux de réussite aux examens :

68%

(Moyenne nationale 2023)

Taux d'employabilité :

83.7%

(Moyenne nationale 2023)

Plus de **11.000** étudiants formés/an

chez Groupe Alternance





TITRE PRO

Assistant Manager d'Unité Marchande

Objectifs de la formation

Le titulaire de cette formation, anciennement responsable de rayon, est un manager qui gère son rayon ou un espace de vente, il organise et anime son équipe de vendeurs.

Il met en œuvre le merchandising du rayon et des produits pour garantir la présence des assortiments.

Il dynamise la vente des produits, traite les réclamations et résout les litiges commerciaux avec les clients.

Il contrôle le travail des collaborateurs. Il contrôle également et analyse les résultats du rayon.

Missions

- Capacité d'analyse et de réactivité
- Méthodes d'élaboration de projets professionnels
Connaître les politiques d'enseigne et Unité
repérer la politique de son commerciale
- Transmettre des consignes oralement et par écrit
- Disponibilité et écoute
- Capacité à activer ou réactiver les motivations des personnes
- Esprit d'équipe et pédagogie

Métiers visés

- **A court terme:** Responsable de boutique, ou des ventes ou d'univers marchand
- **A moyen terme:** Chef de magasin, ou d'équipe, Gérant de magasin

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Enseignements professionnels

- Histoire et perspective du commerce et de la distribution
- Gérer et dynamiser l'offre de produits et services
- Mettre en oeuvre le merchandising
- Gérer les stocks et l'approvisionnement
- Communication
- Manager son équipe sur le point de vente
- La santé du rayon et du point de vente

Dispositifs d'évaluations

Intitulé des épreuves	Contenu Pédagogique	Mode
Le candidat choisit un univers proche de sa pratique professionnelle parmi les univers suivant : « Alimentation / Epicerie fine », « Bricolage / Jardinage », « Electroménager », « Multimédia », « Meuble / Décoration », « Sport », « Equipement de la personne (vêtements, accessoires, beauté) », « Jouets / Jeux-vidéo », « Culture ».		
Support de présentation « Magasins / Produits »	Présentation de l'entreprise, ses principales caractéristiques, sa politique commerciale, ses atouts et sa stratégie de développement	Diaporama de 10 diapositives
	Présentation du magasin avec son enseigne, les caractéristiques de sa clientèle, son organisation, sa politique d'assortiment au travers des différentes gammes et familles de produits et leurs implantations	
	Présentation de la synthèse d'une visite du principal concurrent et des propositions d'actions	
Fiches produits	9 Fiches : - Sur des produits d'une même famille de l'univers choisi	Fiche A4 recto avec photo du produit, son prix, ses caractéristiques techniques et commerciales et les services associés
	3 Fiches : - Sur les produits complémentaires à cette famille	

Conditions d'admission

Être titulaire ou niveau du CAP ou BEP, ou validation de la Seconde
Dossier de candidature
Entretien de motivation
Tests d'admission

•

Coût de la formation

- **Contrat de professionnalisation:** Prise en charge par l'OPCO / Branches professionnelles
- **Contrat d'apprentissage:** Prise en charge par l'OPCO / Critères France Compétences
Sans frais d'inscription

Taux de réussite aux examens :

74,1%

moyenne nationale 2021

Taux d'employabilité :

91%

moyenne nationale 2021

Plus de :

7000

étudiants formés / an