



PRÉSENTATION

Manager d'équipe, vous serez chargé(e) de gérer et d'animer votre espace de vente. Développer les ventes, organiser les plannings de l'équipe, passer des commandes, faire le réassort et entretenir de bonnes relations avec les fournisseurs seront vos activités au quotidien.

Devenez un expert de la vente et de la négociation. Devenir un acteur associé à la décision en matière de politique commerciale, grâce à la compréhension du process marketing et à la maîtrise des outils du marketing relationnel. De plus, vous aurez la possibilité de poursuivre vos études en bac +3 en intégrant un bachelor, une licence professionnelle ou encore une école de commerce spécialisée dans l'univers marchand ou de la communication. Alors si vous aimez le contact et gérer des équipes, le BTS MCO est fait pour vous !

ADMISSION

Après le dépôt de votre demande d'inscription Web ou téléphonique :

Voici les étapes de validation de votre candidature :

- Entretien téléphonique : Pré-sélection de votre candidature
- Convocation pour un entretien de motivation au cours duquel nous reviendrons sur votre profil et l'adéquation entre votre projet professionnel et la formation choisie
- Commission d'Admission dans les 48h suivant le RV : acceptation ou non de votre inscription
- En cas de validation, complétude de votre dossier pour validation définitive

TARIFS

3 modalités de paiement :

Initial :

- Paiement en 1 fois : 3400€ + 100€ frais d'inscription
 - Paiement en 4 fois : 3900€ + 100€ frais d'inscription
 - Paiement en 8 fois : 4800€ + 100€ frais d'inscription
- Alternance :
- Formation gratuite pour les étudiants ayant déjà un contrat en Entreprise
 - 100 € de frais d'inscription pour les étudiants en recherche d'entreprise.

POURSUITES D'ÉTUDES

Au sein de Paris'Com Sup

- Bachelor responsable des unités commerciales
- Bachelor Entrepreneuriat & Marketing et business du sport
- Mastère Management stratégique et développement commercial
- Mastère Management & management du sport
- Mastère entrepreneurial et marketing du luxe

OBJECTIFS

Formation en 2 ans

- Initial : 14 semaines de stage en entreprise complétées par des missions ponctuelles auprès des entreprises partenaires
- Alternance : 2 jours à l'établissement / 3 jours en entreprise.

FORMATION

PROGRAMME

Les matières générales

- Culture économique, juridique et managériale - 3h/semaine
- Culture générale et expression - 3h/semaine
- Langue vivante étrangère LV1 : Anglais - 2h/semaine

Les matières professionnelles

- Développement de la relation client et vente conseil - 3h/semaine
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale - 3h/semaine
- Gestion opérationnelle - 3h/semaine
- Management de l'équipe commerciale - 3h/semaine

NOS PRE-REQUIS

- Diplôme Bac validé (toutes sections acceptées) ou Titre de Niveau IV
- avoir validé la JDC
- avoir un titre de séjour valable ou une pièce d'identité française
- si diplôme étranger : avoir une compatibilité du diplôme auprès du centre Enic-Naric France.
- Possibilité de s'inscrire sans le diplôme du Bac si le candidat s'engage à passer le Bac en candidat libre dès la première année de BTS (en cas d'échec, il sera impossible à l'étudiant de se présenter à l'examen)

ÉVALUATIONS

- 1 Contrôle des connaissances hebdomadaire et par matière
- 1 cas pratique par semaine analysé en atelier.
- 2 examens blancs et 2 séances de révision
- Projets en situation réelle - 2/an minimum
- 1 évaluation mensuelle des connaissances orthographiques via le projet Voltaire. (Préparation hebdomadaire)

DÉBOUCHÉS

- Responsable de rayon
- Responsable adjoint de magasin
- Manager de rayon (grande distribution, grandes surfaces spécialisées)
- Manager de magasin