PROGRAMME COMMERCE

BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL (MCO)

BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)



PUBLIC CIBLE

- Futurs professionnels du commerce
- Titulaires d'un BAC
- Motivés par la gestion commerciale
- Désireux de développer des compétences en vente
- Intéressés par la relation client
- Cherchant à analyser les performances
- Prêts pour une formation en alternance
- Innovateurs en prospection et fidélisation

TARIF

12 600 € HT

Rejoignez notre BTS - Management Commercial Opérationnel pour maîtriser la gestion client, la prospection, et l'analyse commerciale.

Avec 2 jours en centre et 3 jours en entreprise chaque semaine, développez des compétences clés pour une carrière réussie en commerce. Formation certifiante à ECS Lyon, sur notre site de Villeurbanne.

Matériel requis: ordinateur/tablette, connexion internet, calculatrice, supports numériques.

PRÉREQUIS

- Niveau 4 requis (BAC ou équivalent)
- Forte motivation pour le commerce
- Intérêt pour apprentissage en alternance
- Capacités d'organisation et d'adaptation
- Bonnes aptitudes communicationnelles

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des compétences avancées en gestion client
- Développer des techniques de prospection efficaces
- Intégrer les stratégies de vente modernes
- Comprendre les dynamiques du marché
- Analyser les indicateurs de performance
- Renforcer les compétences en négociation commerciale
- Utiliser des outils digitaux pour optimiser les ventes
- Apprendre à piloter des projets commerciaux
- S'initier au management opérationnel
- Favoriser l'autonomie dans la prise de décision

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des professionnels aptes à gérer et développer la relation client
- Enseigner les techniques avancées de prospection et de vente
- Former à l'analyse des performances commerciales et financières
- Développer des stratégies de fidélisation client efficaces
- Optimiser les techniques de négociation pour favoriser les ventes
- Apprendre à analyser les marchés et identifier les opportunités commerciales

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modules interactifs en ligne
- Études de cas et simulations
- Ateliers pratiques en groupe
- Séminaires avec experts du secteur
- Suivi individuel et coaching
- Visites d'entreprises partenaires
- Projets collaboratifs axés sur des cas réels
- Plateformes d'apprentissage adaptatif
- Webinaires sur l'innovation commerciale

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Introduction au management commercial
- Techniques avancées de prospection
- Stratégies de fidélisation clients
- Analyse des performances financières
- Gestion de la relation client
- Méthodes de négociation et vente
- Étude des marchés et opportunités
- Outils numériques pour le commerce
- Séminaires d'application pratique
- Gestion de projet commercial
- Formation en entreprise supervisée
- Évaluations par études de cas
- Ateliers de communication professionnelle
- Certification professionnelle en fin de cursus

MATÉRIEL REQUIS

- Ordinateur portable
- Connexion Internet
- Accès à une calculatrice financière
- Supports de cours numériques
- Matériel de prise de notes
- Livres et études de cas en commerce

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Nature de la formation : Action de formation par apprentissage

Rythme : Rythme de l'alternance : 2 jours par semaine en CFA et 3 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Entrées et sorties permanentes : Non

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nous prenons en compte tout besoin spécifique lié à différentes situations de handicap (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains...). Merci de nous en informer lors de votre inscription.