

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)



Objectifs :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique



Contenu de la formation :

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Vente conseil
- Culture Générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- LV1 : Anglais
- LV2 en option

NIVEAU DE SORTIE
Niveau 5 (Bac +2 BTS
ou DUT)

**SPÉCIALITÉS DE
FORMATION (NSF)**
312 Commerce, vente

CODE RNCP
RNCP34031

**ACCESSIBLE PAR LA
VAE**
Oui

**FORMATION
CERTIFIANTE**
Oui

**Dernière mise à
jour**
24/02/2024

Type d'action

APPRENTISSAGE

Formez-vous à demain dans le cadre de l'apprentissage

Lieu de formation

Lycée polyvalent Joseph-Marie Carriat 1 rue DE CROUY 01011 BOURG EN BRESSE CEDEX

Dates de session

Du 04/09/2023 Au 30/06/2025

Du 05/09/2023 Au 30/06/2025

Du 02/09/2024 Au 03/07/2026

Contact Siège

GRETA CFA DE L'AIN

1 rue de Crouy 01011 BOURG EN BRESSE

04 74 32 15 90

greta.ain@ac-lyon.fr

Chiffres clés

75 % de réussite **74 %** de satisfaction **92 %** d'insertion

[CONSULTER NOS INDICATEURS \(réussite, satisfaction, etc.\)](#)

Organisation

Durée indicative : 2 ans

Durée totale en heures : 1910 heures

Nombre d'heures en centre : 1350 heures

Nombre d'heures en entreprise : 560 heures

Effectif mini - maxi : 12 - 16.00

Modalités : Apprentissage

Modalités d'entrée et de sortie : entrées/sorties à dates fixes

Rythme : Journée

Modalités de l'alternance : Alternance 2 jours en centre 3 jours en entreprise

Modalités pédagogiques

Formation certifiante : Oui

Matériel et moyens utilisés : Support pédagogique remis au participant

Modalités d'évaluation : Contrôle en cours de formation et examen en fin de formation composés d'épreuves orales et écrites.

Accès

Public visés : Tout public

Niveau d'entrée : Non communiqué

Prérequis : Être titulaire de : • Bac Technologique et Général• Bac professionnel Commerce.

Modalité d'inscription : Admission après entretien , Admission sur dossier

Modalités d'accès / Délais d'accès : Inscription PARCOURS SUP Recrutement sur dossier (motivation, CV, résultats) et entretien

Eligible au CPF : OUI

Modalités d'accessibilité PSH : Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+: les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.

Financement

Tarif global indicatif : Selon cas € TTC

Modalités de financement : Contrat d'apprentissage

[Nos Conditions Générales de Vente](#)

Métiers visés

M1704 : Management relation clientèle

D1506 : Marchandisage

D1501 : Animation de vente

M1705 : Marketing

D1401 : Assistanat commercial

Titre professionnel Conseiller commercial



Objectifs :

- Prospecter un secteur de vente
- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers



Contenu de la formation :

- Veille professionnelle et commerciale
- Plan d'actions commerciales et organisation de l'activité
- Prospection à distance
- Prospection physique avec ou sans rendez-vous
- Analyse des performances commerciales et rédaction de compte-rendu
- Représentation de l'entreprise et valorisation de son image
- Conduite d'un entretien de vente de produits et de services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Gestion du suivi des ventes
- Fidélisation du portefeuille clients

NIVEAU DE SORTIE
Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

**SPÉCIALITÉS DE
FORMATION (NSF)**
312 Commerce, vente

CODE RNCP
RNCP31005

ACCESSIBLE PAR LA VAE
Oui

**FORMATION
CERTIFIANTE**
Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A

Animation et gestion de l'espace commercial



Objectifs :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



Contenu de la formation :

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)

312 Commerce, vente

CODE RNCP

RNCP32208

ACCESSIBLE PAR LA VAE

Oui

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024

CAP Equipier polyvalent du commerce



Objectifs :

- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat



Contenu de la formation :

- Passation des commandes fournisseurs
- Réception et stockage des commandes fournisseurs
- Préparation des commandes clients
- Approvisionnement et mise en rayon des produits
- Mise en valeur des produits et de l'espace commercial
- Conditionnement des produits
- Installation et mise à jour de la signalétique
- Lutte contre la démarque et opérations d'inventaire
- Préparation de son environnement de travail
- Prise de contact avec le client
- Accompagnement du parcours client dans un contexte omnicanal
- Finalisation de la prise en charge du client
- Réception des réclamations courantes

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 3 (CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)

312 Commerce, vente

CODE RNCP

RNCP34947

ACCESSIBLE PAR LA VAE

Oui

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

Dernière mise à jour

24/02/2024



Objectifs :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique



Contenu de la formation :

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Vente conseil
- Culture Générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- LV1 : Anglais
- LV2 en option

NIVEAU DE SORTIE
Niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)
312 Commerce, vente

CODE RNCP
RNCP34031

ACCESSIBLE PAR LA VAE
Oui

FORMATION CERTIFIANTE
Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024



Objectifs :

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.



Contenu de la formation :

1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
Organiser un plan d'actions commerciales.
Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.
2. Prospecter et négocier une proposition commerciale

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
Négocier une solution technique et commerciale.
Compétences transversales de l'emploi :

Maîtriser les outils et usages numériques.
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

NIVEAU DE
SORTIE
Niveau 5 (Bac +2
BTS ou DUT)

CODE RNCP
RNCP34079

ACCESSIBLE
PAR LA VAE
Oui

FORMATION
CERTIFIANTE
Oui

Dernière mise
à jour
24/02/2024

Titre professionnel Conseiller relation client à distance



Objectifs :

- Assurer des prestations de services et de conseil à distance
- Réaliser des actions commerciales en relation client à distance



Contenu de la formation :

- Réalisation d'enquêtes, d'études et de sondages par téléphone
- Information ou renseignement administratif à l'utilisateur
 - Assistance de niveau 1 au client
 - Information et conseil du client dans le cadre d'une relation commerciale
 - Actions de prospection par téléphone
 - Réalisation de réservations, commandes et ventes additionnelles
 - Vente de produits et de services
 - Participation à des campagnes de fidélisation et de rétention
 - Recouvrement amiable de créances

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou professionnel)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)

312 Commerce, vente

CODE RNCP

RNCP12504

ACCESSIBLE PAR LA VAE

Oui

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

Dernière mise à jour

24/02/2024

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Objectifs :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale



Contenu de la formation :

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)

312 Commerce, vente

CODE RNCP

RNCP32259

ACCESSIBLE PAR LA VAE

Oui

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

Dernière mise à jour

24/02/2024

Titre professionnel Vendeur(se)-conseil en magasin



Objectifs :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin



Contenu de la formation :

- Veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Tenue et à animation de l'espace de vente
- Gestion des flux marchandises
- Conduite d'un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolidation de l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prise en compte des objectifs fixés dans l'organisation sa journée de vente

NIVEAU DE SORTIE
Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

**SPÉCIALITÉS DE
FORMATION (NSF)**
312 Commerce, vente

CODE RNCP
RNCP13620

ACCESSIBLE PAR LA VAE
Oui

**FORMATION
CERTIFIANTE**
Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A

Animation et gestion de l'espace commercial



Objectifs :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



Contenu de la formation :

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)

312 Commerce, vente

CODE RNCP

RNCP32208

ACCESSIBLE PAR LA VAE

Oui

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024

Titre professionnel Employé technicien-vendeur en matériel de sport



Objectifs :

- Réaliser la préparation, l'entretien et la réparation courante des cycles et des vélos à assistance électrique.
- Participer à la vente et la location des matériels et des accessoires de sport
- Réaliser la préparation, l'entretien et la réparation courante des matériels de glisse sur neige



Contenu de la formation :

1. Réaliser la préparation, l'entretien et la réparation courante des cycles et des vélos à assistance électrique.
Préparer les cycles et les vélos à assistance électrique.
Réaliser l'entretien courant des cycles et des vélos à assistance électrique.
Réaliser les réparations courantes des cycles et des vélos à assistance électrique.
2. Participer à la vente et la location des matériels et des accessoires de sport
Participer à la vente des matériels et des accessoires de sport.
Participer à la location des matériels de sport.
Participer au suivi des commandes et des mouvements de stock d'un point de vente ou de service.
3. Réaliser la préparation, l'entretien et la réparation courante des matériels de glisse sur neige
Préparer les matériels de sport de glisse sur neige.
Entretien des matériels de sport de glisse sur neige.

NIVEAU DE SORTIE
Niveau 3
(CAP,BEP,CFPA du 1er degré)

ACCESSIBLE PAR LA
VAE
Oui

Dernière mise à
jour
24/02/2024



Objectifs :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



Contenu de la formation :

- Veille professionnelle et commerciale
- Gestion des flux marchands
- Merchandising
- Analyse des performances commerciales
- Valorisation de l'image de l'unité marchande
- Conseil auprès du client, conduite de l'entretien de vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation du client

NIVEAU DE SORTIE
Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

**SPÉCIALITÉS DE
FORMATION (NSF)**
312 Commerce, vente

CODE RNCP
RNCP37098

ACCESSIBLE PAR LA VAE
Oui

FORMATION CERTIFIANTE
Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A

Animation et gestion de l'espace commercial



Objectifs :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.



Contenu de la formation :

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)

312 Commerce, vente

CODE RNCP

RNCP32208

ACCESSIBLE PAR LA VAE

Oui

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024



Objectifs :

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale



Contenu de la formation :

- Préparation d'une négociation technique et commerciale
- Conseil tout au long du processus de négociation
- Gestion du risque affaire et du risque client
- Mise en œuvre de l'entretien de vente technico-commercial
- Réalisation du suivi d'une affaire
- Recrutement et formation des collaborateurs
- Animation d'un réseau
- Analyse des parcours et optimisation l'expérience client
- Évaluation de la performance commerciale
- Réalisation d'une action de prospection
- Définition et à valorisation de l'offre
- Réalisation d'actions promotionnelles et/ou évènementielles
- Développement d'une relation client durable
- Veille concurrentielle et sectorielle
- Analyse des besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Production des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mise en œuvre d'une formation technique pour le segment cible

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT)

SPÉCIALITÉS DE FORMATION (NSF)

200 Technologies industrielles fondamentales (génie industriel et procédés de transformation, spécialités à dominante fonctionnelle)

CODE RNCP

RNCP35801

ACCESSIBLE PAR LA VAE

Oui

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

Dernière mise à jour

24/02/2024



Objectifs :

- Réaliser des prestations de beauté et de bien-être visage et corps
- Conseiller, vendre et promouvoir des soins esthétiques ainsi que des produits cosmétiques
- Assurer la relation client
- Animer et gérer les personnels
- Valoriser et animer l'entreprise
- Gérer l'activité de l'entreprise



Contenu de la formation :

- Réalisation de techniques de soins esthétiques du visage et du corps
 - Réalisation de techniques d'épilation, de coloration, de décoloration des poils
 - Réalisation de techniques d'embellissement des cils
 - Réalisation de soins des ongles et de prothèses ongulaires
 - Réalisation de maquillages du visage et des ongles
 - Conseil en image
 - Accueil et suivi de la clientèle
 - Conseil, vente de prestations esthétiques et de produits cosmétiques, d'hygiène corporelle, de parfumerie et d'accessoires de soins esthétiques.
 - Mise en valeur des produits, des prestations
 - Animation d'un pôle de vente
 - Gestion des plannings, des cabines, du stock, des encaissements
 - Coordination de l'équipe
 - Accompagnement d'un stagiaire, d'un nouveau salarié
 - Élaboration ou mise en place des stratégies de l'entreprise
 - Gestion du stock
 - Management et encadrement du personnel
 - Gestion de l'espace de vente
 - Présentation et promotion des nouveaux produits, des prestations et des matériels
- Animation de journées de promotion et de vente
Conseil pour la mise en valeur de la personne

NIVEAU DE SORTIE
Niveau 4 (Bac général ,
technologique ou
professionnel)

**SPÉCIALITÉS DE
FORMATION (NSF)**
336 Coiffure, esthétique et
autres spécialités des
services aux personnes

CODE RNCP
RNCP34671

ACCESSIBLE PAR LA VAE
Oui

FORMATION CERTIFIANTE
Oui

Dernière mise à jour
24/02/2024