

EN ALTERNANCE

 OBJECTIFS

Devenez un leader du commerce de proximité ou de la grande distribution.
Ce programme vous prépare à prendre la responsabilité d'une unité commerciale en développant vos compétences en gestion, marketing et relation client.

**PRÉ-REQUIS**

Etre titulaire
d'un BAC

**RYTHME DE
FORMATION**

2 jours en
formation /
3 jours en
entreprise

**FORMATION
GRATUITE
& RÉMUNÉRÉE**

Prise en charge
par l'OPCO
de l'entreprise
d'accueil

**ALTERNANCE**

Contrat
d'apprentissage
ou de
professionnalisation

**LOCAUX ERP**

Accessibilité
aux personnes en
situation
de handicap

 PROGRAMME • 1350H**Animation et dynamisation de l'offre commerciale**

- Élaborer et adapter l'offre de produits et services
- Organiser l'espace commercial
- Mettre en place la communication commerciale

Développement de la relation client

- Assurer la veille informationnelle
- Entretenir la relation client
- Réaliser des études commerciales

Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Gestion opérationnelle

- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Entrepreneuriat

- Créer ou reprendre une unité commerciale
- Maîtriser les règles de gestion

Culture économique, juridique et managériale

- Fondamentaux du droit
- Management des entreprises
- Économie générale

Culture générale et expression

- Comprendre, analyser et communiquer à l'oral & l'écrit

Langues vivantes

- LV1 : Anglais commercial et professionnel

• BTS MCO - Niveau 5 enregistré au RNCP38362, délivré par le ministère de l'enseignement supérieure et de la recherche sous convention avec ESC Compiègne.

 LES POINTS FORTS DE LA FORMATION **EXPERTISE**

- Accompagnement à la recherche d'une entreprise d'accueil

 **PERSPECTIVE**

- Semaine à l'étranger en 2ème année, dans un pays anglophone

 **EXPLORATION**

- Campus étudiant, vie associative, BDE & BDS

 **RÉUSSITE**

- Taux de réussite de 89% (2024-2025) – tous BTS confondus



- Certification Voltaire

 LES + PÉDAGOGIQUE

- **Interactions professionnelles et collaboratives :**
Tables rondes, team building, visites d'entreprises

- **Ateliers thématiques :**
Prévention à la sécurité routière, visites culturelles, ateliers de préparation aux oraux professionnels

- **Un suivi sur mesure :**
70 heures d'individualisation et de perfectionnement

MISSIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- Conseiller de vente
- Manager adjoint
- Animateur des ventes
- Chargé du service après-vente
- Assistant chef de rayon

RÉMUNERATION DE L'ALTERNANT

Contrat d'apprentissage

En % du smic ou mini conventionnel	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année	43 %	53 %	100 %
2ème année	51 %	61 %	100 %
3ème année	67 %	78 %	100 %

Source 2025 - <https://www.service public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>

L'ESC Compiegne

Journées Portes Ouvertes

SAMEDI 24 JANVIER 2026

SAMEDI 21 MARS 2026

Soirées Portes Ouvertes

JEUDI 12 FÉVRIER 2026

MARDI 7 AVRIL 2026



LES ÉTAPES DE L'ADMISSION

- Candidater** sur le site internet.
- Sélectionner** la date de la session d'admission.
Ouverture Janvier 2026
- Participer** à la session d'admission.
- Réponse** sous 48h*
* Sous réserve de la complétude des pièces demandées durant l'entretien

VENEZ TESTER NOTRE ÉCOLE !



Découvrez votre future formation en intégrant la classe de BTS le temps d'une demi-journée.
Intéressé(e) ? Contactez-nous !



HADRIEN TREHOREL



commercial@esc-compiegne.com



03 44 40 70 57

EXEMPLES DE PARTENAIRES QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR

