

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>

LES ÉTAPES DE L'ADMISSION

- Candidater** sur le site internet.
- Sélectionner** la date de la session d'admission.
Ouverture Janvier 2027
- 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

L'ESC Compiegne

Journées Portes Ouvertes

SAMEDI 30 JANVIER 2027

SAMEDI 20 MARS 2027

Soirées Portes Ouvertes

MARDI 16 FÉVRIER 2027

JEUDI 15 AVRIL 2027



EXEMPLES DE PARTENAIRES QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR

