

VOYAGE IMMERSIF OPTIONNEL DE 10 JOURS EN CHINE :

PARTEZ À LA DÉCOUVERTE DE LA CULTURE CHINOISE ET
DE PRATIQUES PROFESSIONNELLES DIFFÉRENTES !



INSCAM - École de Commerce

Après un Bac



+2 BTS MCO - NDRC

COMMENT S'INSCRIRE ?

- 1** COMPLÉTEZ LE DOSSIER DE CANDIDATURE
Complétez les infos demandées / Ajoutez les documents à joindre
- 2** Vous recevrez une confirmation de votre demande par e-mail
Nous vous proposerons de vous inscrire à une journée de recrutement
- 3** PARTICIPEZ À UNE JOURNÉE DE RECRUTEMENT
Tests écrits et entretiens de motivation (collectif et individuel)
- 4** VOS RÉSULTATS D'ADMISSION transmis sous 8 jours
Si votre candidature est retenue, le circuit d'accompagnement débutera
Si votre candidature n'est pas retenue, nous pourrons vous orienter vers d'autres choix
- 5** NOUS VOUS ACCOMPAGNONS DANS VOS RECHERCHES D'ENTREPRISE : coaching, ateliers professionnels

L'ESCCOT vous propose le « CIRCUIT D'ACCOMPAGNEMENT »

- Ateliers « construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Offres de contrat d'apprentissage, de contrat de professionnalisation et de stage en exclusivité sur notre site web
- 2 JOBS DATING PAR AN (mai et septembre)



MCO - MANAGEMENT COMMERCE OPÉRATIONNEL

NDRC - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Chargé Commerce Marketing SPÉ **INTERNATIONAL**

Chargé de Projets Marketing SPÉ **PERFORMANCE COMMERCIALE**

Chargé Marketing Communication SPÉ **DIGITAL**

Chargé de Clientèle **BANQUE & ASSURANCE**

Conseiller Gestion **RESSOURCES HUMAINES**

Manager Opérationnel SPÉ **INTERNATIONAL BUSINESS**

Manager Opérationnel SPÉ **COMMERCE & ENTREPRENEURIAT**

Manager Opérationnel SPÉ **DIGITAL**

Dirigeant Opérationnel SPÉ **INTERNATIONAL BUSINESS**

Dirigeant Opérationnel SPÉ **COMMERCE & ENTREPRENEURIAT**

Dirigeant Opérationnel SPÉ **DIGITAL**



INSCAM - École de Commerce

INSCAM | GROUPE ESCCOT

29, avenue des Peupliers
35510 CESSON - SÉVIGNÉ
Tél : 02 99 83 44 83
contact@groupe-esccot.fr

FORMATIONS
POSSIBLES
EN PRÉSENTIEL
ET/OU
EN E-LEARNING !

Apprentissage

Alternance

Initial



www.groupe-esccot.fr

BTS MCO - Ex MUC

Management Commercial Opérationnel

Objectifs

À l'issue du BTS MCO, vous serez en mesure de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique ou virtuelle. Au contact direct de la clientèle, vous serez en charge de conduire des projets commerciaux et de dynamiser l'offre (offre produits ou de services).

Programme de formation

Enseignements professionnels :

- **Développement de la relation client et vente conseil**

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

- **Animer et dynamiser l'offre commerciale**

Elaborer et adapter l'offre de produits et de services
Organiser l'espace commercial et en développer les performances
Concevoir et mettre en place la communication commerciale

- **Gestion opérationnelle**

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser les actions
Analyser les performances

- **Management de l'équipe commerciale**

Organiser le travail de l'équipe
Recruter et animer l'équipe
Evaluer les performances de l'équipe

Enseignements généraux :

- **Culture générale et expression**

S'exprimer à l'écrit et synthétiser des informations

- **Communication en langue vivante étrangère**

S'exprimer en anglais à l'oral et à l'écrit dans le cadre d'une mise en situation commerciale

- **Culture économique, juridique et managériale**

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée sur des problématiques économiques, juridiques et managériales (exploitation d'une base de données, proposition de solution, diagnostic et analyse)

VALIDATION : **BTS Management Commercial Opérationnel** Diplôme d'Etat Niveau III (Bac +2)

Débouchés :

- **Conseiller(-ère) de vente et de services**
- **Vendeur (-euse)/ conseil physique ou en e-commerce**
- **Chargé(e) de clientèle**
- **Chargé(e) du service client**
- **Marchandiseur (-se)**
- **Manager adjoint**
- **Second de rayon**
- **Manager d'une unité commerciale de proximité**

Prérequis : Baccalauréat

Candidature : Etude du dossier de candidature, tests, entretiens individuel et collectif

STATUT : 2 TYPES DE STATUTS POSSIBLES :

1 – Statut étudiant : parcours de formation en initial avec une convention de stage
2 – Statut salarié : parcours de formation de 24 mois en alternance, en contrat de professionnalisation ou en apprentissage*

PARCOURS MIXTE : Possibilité de faire la 1^{ère} année sous statut étudiant (parcours en initial avec stage) et de poursuivre sous statut salarié (parcours en alternance en contrat de professionnalisation ou en apprentissage pour la 2^{ème} année.

Durée et rythme de formation

1 – Statut étudiant : 3 jours de formation/semaine avec des périodes de stage
2 – Statut salarié : 2 jours de formation/semaine en centre et le reste du temps en entreprise

*A confirmer pour le BTS NDRC à la rentrée 2019.

BTS NDRC - Ex NRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Objectifs

Dans le cadre du BTS NDRC vous aurez pour mission de gérer la relation client dans sa globalité (de la prospection à la fidélisation) et sous toutes ses formes (en face-à-face, à distance, e-relation). Vous utiliserez l'ensemble des outils digitaux mis à votre disposition (réseaux sociaux, recommandations, avis, forums, blogs...).

Programme de formation

Enseignements professionnels :

- **Relation client et négociation – vente**

Cibler et prospecter la clientèle
Négocier et accompagner la relation client
Organiser et animer un événement commercial
Exploiter et mutualiser l'information commerciale

- **Relation client à distance et digitalisation**

Maîtriser la relation « omnicanal »
Animer la relation client digital
Développer la relation client en e-commerce

- **Relation client et animation de réseaux**

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
Développer et animer un réseau de partenaires
Créer et animer un réseau de vente directe

Enseignements généraux :

- **Culture générale et expression**

S'exprimer à l'écrit et synthétiser des informations

- **Communication en langue vivante étrangère**

S'exprimer en anglais à l'oral dans le cadre d'une mise en situation commerciale

- **Culture économique, juridique et managériale**

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée sur des problématiques économiques, juridiques et managériales (exploitation d'une base de données, proposition de solution, diagnostic et analyse)

VALIDATION : **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client** Diplôme d'Etat Niveau III (Bac +2)

3 OPTIONS au choix :

- **Entrepreneuriat :** Vous serez coaché par des professionnels pour apprendre comment créer une entreprise, développer une activité et surtout identifier des idées innovantes.
- **LV2 ESPAGNOL :** Une mise à niveau en Espagnol vous permettra d'optimiser votre moyenne à l'Examen Officiel.
- **International :** Les pratiques professionnelles à l'international à travers des interventions de professionnels, des séminaires et un voyage à l'étranger possible.

Contrat d'apprentissage possible

Stage à l'étranger possible en initial

Débouchés :

- **Commercial (-e) terrain**
- **Négociateur (-rice)**
- **Conseiller (-ère) commercial (-e)**
- **Chargé (-e) d'affaires ou de clientèle**
- **Télévendeur (-se)**
- **Conseiller (-ère) clientèle**
- **Animateur (-rice) commercial (-e) site e-commerce**
- **Commercial (-e) web e-commerce**
- **Animateur (-rice) réseau**