

**FORMATION PROPOSEE PAR
UFA LYCEE SAINT-JEAN
MEMBRE DU CFA ASPECT**

Les + du Lycée Saint-Jean

- ⊕ Une école à forte notoriété.
- ⊕ Des partenariats avec + de 500 entreprises.
- ⊕ Des formations personnalisées adaptées au marché de l'emploi.
- ⊕ Une structure moderne, des moyens pour progresser et s'épanouir.
- ⊕ Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle.
- ⊕ Une pédagogie active.

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti.

Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage.

Accessibilité

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

POUR NOUS CONTACTER

LYCEE SAINT-JEAN / UFA
1 Chemin de l'Espérance CS 81177
25003 BESANCON CEDEX
Téléphone : 03.81.47.42.27
Mail : superieur@notredamesaintjean.com

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000
BESANCON
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 0251934S

**RYTHME DE L'ALTERNANCE :
1 SEMAINE EN ENTREPRISE 1 SEMAINE EN FORMATION
DUREE DE LA FORMATION : 1435 HEURES SUR 2 ANS**

Objectifs visés :

La/le titulaire du BTS MCO est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- Les techniques de management d'une unité commerciale,
- La gestion des relations clients,
- Le marketing et à la vente.

Les secteurs d'activité :

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, GSS, société de services, site marchand...).

TYPE DE DIPLOME

- Diplôme d'Etat de niveau 5

PREREQUIS ET CONDITIONS D'ACCES

- Être titulaire d'un Bac général, technologique, professionnel,
- Être âgé de 16 ans à 30 ans ,
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater),
- Être déclaré apte à la visite médicale à l'embauche.

MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Candidature via la plateforme Parcoursup
- Entretien de mai à juillet
- Hors Parcoursup candidature d'avril à septembre

QUALITES REQUISES

- Grande capacité à communiquer et à négocier,
- Sens de l'organisation et des responsabilités,
- Aptitude au travail en équipe,
- Rigueur et autonomie.

MODALITES PEDAGOGIQUES

- En présentiel (41 semaines de cours sur les 2 années)
- Plateforme Ecole Directe
- Office 365
- Pédagogie active
- Mise en situation, TD...

ACCESSIBILITE HANDICAPES

- Salles adaptées en rez-de-chaussée.
- Restauration en rez-de-chaussée.
- Accompagnement pédagogique.
- Prise en compte des besoins d'adaptation (réfèrent handicap)

CONTENU DE LA FORMATION

- Enseignement général : Culture Générale, Langues Vivantes, Economie Juridique et Managériale.
- Matières professionnelles : Développement de la relation client, Animation de l'offre commerciale, Gestion, Management de l'équipe commerciale.

MODALITES D'EVALUATION

- Suivi en continu au fil de l'année
- 2 BTS blancs par an
- Examen final et contrôle en cours de formation

HORAIRES EN FORMATION

- De 8h00 à 17h30

POURSUITES D'ETUDES

- Poursuite d'études en licence professionnelle,
- Ecole de Commerce.

DEBOUCHES

- Conseiller de vente et de services, de e-commerce,
- Chargé de clientèle,
- Marchandiseur,
- Manageur d'une unité commerciale de proximité...
- Chef des ventes, de rayon,
- Responsable e-commerce, de drive,
- Manageur de rayon(s), de la relation client, unité commerciale,

PASSERELLES

- BTS et BUT tertiaires,
- Licence (Université de FC),
- Vie active.

POSSIBILITE DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPETENCE

- Oui, (nous contacter).