

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

POURSUIVEZ VOTRE PARCOURS « À LA CARTE », après le BTS !

PARCOURS AU CHOIX

Parcours

COMMUNICATION & DIGITAL

Parcours

INTERNATIONAL BUSINESS

Parcours

**COMMERCE
& ENTREPRENEURIAT**

Parcours

RESSOURCES HUMAINES

Parcours

BANQUE & ASSURANCE

APRÈS le BAC +4

Parcours d'1 an

APRÈS le BAC +3

Parcours de 1 ou 2 ans

APRÈS le BAC +2

Parcours de 1, 2 ou 3 ans

APRÈS le BAC +2

Parcours d'1 an

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



INSCAM - École de Commerce

INSCAM | GROUPE ESCCOT

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

www.groupe-esccot.fr



MCO - MANAGEMENT COMMERCE OPÉRATIONNEL

NDRC - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Bachelor - RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL

Bachelor - CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Bachelor - CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING
SPE BANQUE ASSURANCE

Bachelor - CONSEILLER EN GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Mastère - MANAGER OPÉRATIONNEL

Apprentissage

Alternance

Initial

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

BTS MCO - Ex MUC

Management Commercial Opérationnel

Objectifs

Avec ce diplôme, le technicien supérieur en Management commercial opérationnel se destine à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale physique ou virtuelle. Il prend en charge la relation client dans sa globalité et est en charge de l'animation et de la dynamisation d'une offre commerciale omnicanale. Il assure enfin la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et est en capacité de manager une équipe.

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

2 TYPES DE STATUTS POSSIBLES :

- 1 - Alternance : parcours de formation de 24 mois en alternance, en contrat de professionnalisation ou en apprentissage.*
- 2 - Initial : parcours de formation en initial avec une convention de stage.

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

Durée et rythme de formation

- 1 - Alternance : 2 jours de formation/semaine en centre et le reste du temps en entreprise.
- 2 - Initial : 3 jours de formation/semaine avec des périodes de stage.

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

BTS NDRC - Ex NRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Objectifs

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité depuis la prospection jusqu'à la fidélisation client. La digitalisation de son activité implique une bonne maîtrise des canaux de communication : réseaux sociaux, sites web, recommandations, 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