

# CATALOGUE FORMATION

BTS – MCO option luxe



ISMOD Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. ISMOD dispense des formations en Management de l'industrie de la mode allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET

## FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@emsp-bs.fr - admissions@emsp-bs.fr



## Présentation

est une formation qui permet d'acquérir les compétences commerciales requises dans les métiers de la vente de produits de luxe. Cette formation vous permet d'apprendre à piloter l'activité commerciale d'une « business unit » mais également à encadrer et manager des équipes de commerciaux.

Le BTS MCO Option Luxe offre un grand nombre de débouchés du titre RNCP38362. Garant de la relation clientèle, vous bénéficiez d'une formation pour maîtriser l'ensemble du processus commercial.

## Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

## Prérequis

### NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bac

Prérequis:

Le BTS MCO Option Luxe est accessible aux titulaires d'un baccalauréat : bac général, bac technologique STD2A ou STI2D spécialité innovation et écoconception, bac pro métiers de la couture et de la confection. Accès sur dossier et éventuellement entretien.

# FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@emsp-bs.fr - admissions@emsp-bs.fr

## Objectifs

L'objectif de ce BTS est de former le manager des équipes de commerciales capable de piloter l'activité commerciale et de maîtriser l'ensemble du processus commercial.

A la fin de votre formation vous pourrez entre autre :

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre et Entretenir la relation client
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale
- Structurer le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

## Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation:

Etudes de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats pdf, et/ou word et/ou ppt), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

## Durée et Financement

### DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 2 ans pour les étudiants titulaires d'un BAC ou d'un diplôme équivalent
- ❖ 1 an pour les étudiants titulaires d'un BAC +1

# FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@emsp-bs.fr - admissions@emsp-bs.fr

## Modalités et délais d'accès

### Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2024 se poursuivent du 01 mars au 20 septembre 2024
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de Janvier 2025 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

### Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ par l'employeur,
- ❖ à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal

Après remplissage de la fiche d'inscription , notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement ( par appel téléphonique ou en visioconférence ) et/ou une étude de votre dossier .

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

### POURSUITES D'ÉTUDES

Ce BTS a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en troisième année de Bachelor

## FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@emsp-bs.fr - admissions@emsp-bs.fr

### Débouchés

- ❖ Chargé.e de clientèle
- ❖ Attaché.e commercial.e
- ❖ Conseiller.e commercial.e
- ❖ Conseiller.e de vente
- ❖ Visuel merchandiser
- ❖ Beauty advisor

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

# FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@emsp-bs.fr - admissions@emsp-bs.fr

## Programme

- ❖ Culture générale et expression
- ❖ Anglais
- ❖ Communication en langue vivante
- ❖ Culture économique, juridique et managériale
- ❖ Développement de la relation client et vente conseil
- ❖ Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- ❖ Gestion opérationnelle
- ❖ Management de l'équipe commerciale

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

## FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@emsp-bs.fr - admissions@emsp-bs.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



**Référent handicap** : Stéphane NOAH

**Téléphone** : 0160055830

**Mail** : Stephanenoah@emsp-bs.fr

### Contacts

Mail : contact@emsp-bs.fr / admissions@emsp-bs.fr

Numero : 0160055830

**Prix de la formation en alternance : 10500€ TTC/ an**

**Prix de la formation en initiale : 5500€ TTC / an**

**Frais d'inscription : 1000€ TTC**

## Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.

## Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école