



"QUAND L'ÉPHÉMÈRE S'INSCRIT DANS LA MÉMOIRE"

À AIX LES BAINS RIVIERA DES ALPES, C'EST TOUT UN ÉCOSYSTÈME D'ENTREPRISES, D'INSTITUTIONS ET DE COLLECTIVITÉS LIÉES AU BIEN-ÊTRE QUI ÉVOLUE SUR UN MÊME TERRITOIRE. CHACUNE DE CES ENTITÉS CONTRIBUE OU BÉNÉFICIE DE CET ÉCOSYSTÈME, QUELQUE SOIT SON DOMAINE D'ACTIVITÉ, ET RENFORCE AINSI L'ATTRACTIVITÉ GLOBALE.

FORMATION SOUS STATUT SCOLAIRE OU EN ALTERNANCE SOUS STATUT SALARIÉ EN 2 ANS



LES MÉTIERS

CHARGÉ DE CLIENTÈLE-
MANAGEUR- CHEF DE VENTES-
RESPONSABLE E-COMMERCE-
CATEGORY MANAGEUR

**BTS
MANAGEMENT
COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL**



ARTS DE VIVRE



PLEINE NATURE



CULTURE ET PATRIMOINE



SANTÉ REMISE EN FORME



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- LE TITULAIRE DU BTS MCO MENTION PROMOTION DE L'OFFRE TERRITORIALE PREND EN CHARGE L'ANIMATION ET LA DYNAMISATION DE L'OFFRE PRODUITS/SERVICES POUR UNE UNITÉ COMMERCIALE CONTRIBUTANT À RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DE SON TERRITOIRE.
- IL ASSURE ÉGALEMENT LA GESTION OPÉRATIONNELLE AINSI QUE LE MANAGEMENT DE SON ÉQUIPE COMMERCIALE.
- CETTE POLYVALENCE FONCTIONNELLE S'INSCRIT DANS UN CONTEXTE D'ACTIVITÉS COMMERCIALES DIGITALISÉES VISANT À METTRE EN ŒUVRE UNE POLITIQUE COMMERCIALE DU RÉSEAU ET/OU DE L'UNITÉ COMMERCIALE

S'adapter aux spécificités Territoriales

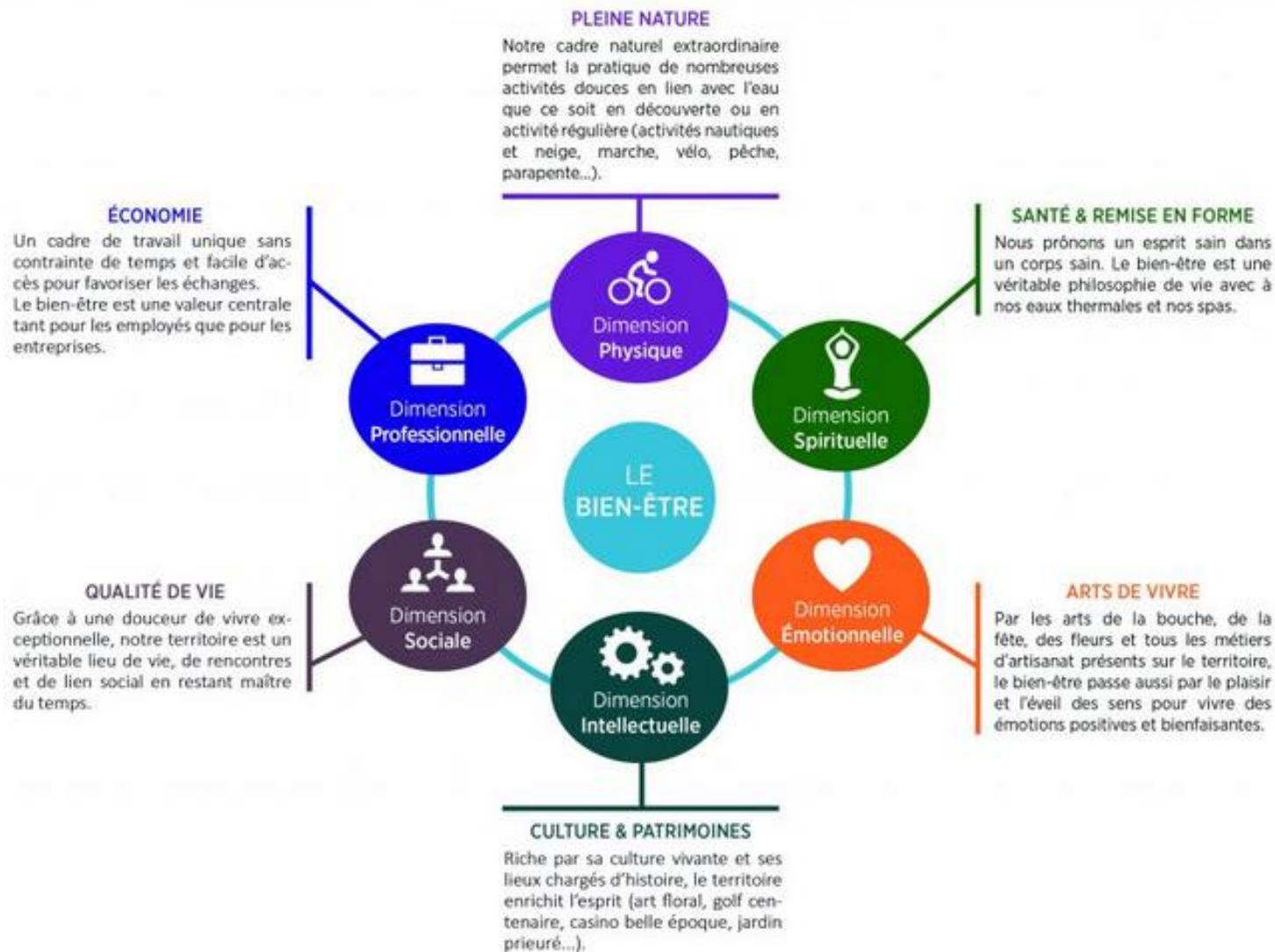
TERRITORIALE

Lac du Bourget, plus grand lac naturel de France

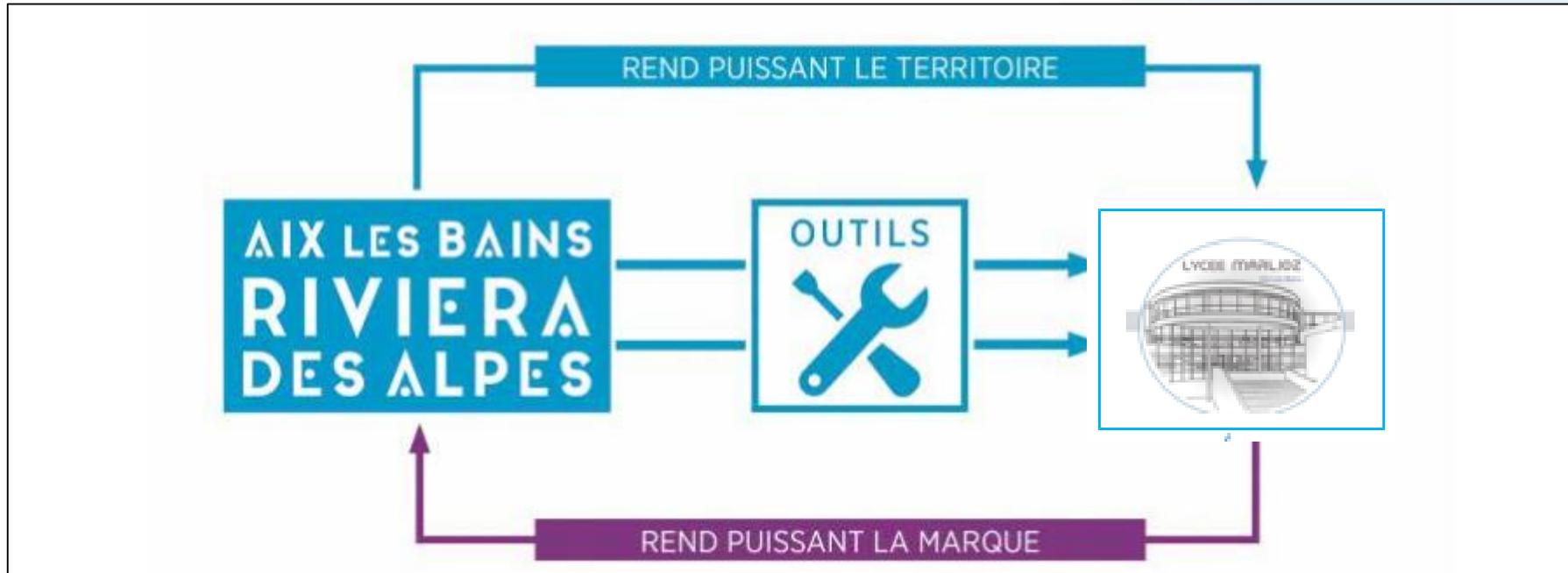


AIX LES BAINS RIVIERA DES ALPES, TERRITOIRE NATUREL DU BIEN-ÊTRE

LE BIEN-ÊTRE : Cœur de notre positionnement, le bien-être est inscrit dans notre ADN et s'exprime dans toutes ses dimensions pour devenir plus qu'une force, notre singularité.







Le Speed Meeting : le rendez-vous incontournable pour travailler son réseau !

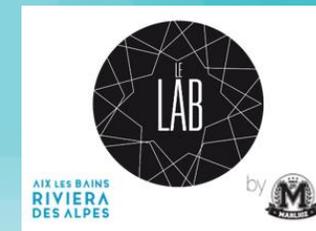
Testez le **Speed Meeting** ! Deux fois par an, nous vous proposons dans le cadre des Académies de la Riviera, des temps de rencontres entre acteurs du territoire pour enrichir leur connaissance des offres, faire connaître leur activité et même nouer des partenariats.



LES ACADEMIES DE LA RIVIERA



Prenez du recul sur votre activité en participant à nos temps de formation et de mise en réseau spécifiques au territoire



Le titulaire du **BTS MCO** encadre des équipes, gère et développe la relation avec la clientèle ainsi que l'offre de services et de produits.



Proposer une offre de formation adaptée



MATIÈRES

- CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ANGLAIS
- 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
- EN OPTION: LV2 (ESPAGNOL OU ITALIEN)
- EN OPTION: ENTREPRENEURIAT

LA DURÉE DE LA FORMATION SE DÉROULE

- SOIT EN FORMATION INITIALE AVEC UNE DURÉE DE STAGE DE 16 SEMAINES À RÉPARTIR SUR LES 2 ANS (STAGE FILÉ) AVEC UNE PÉRIODE MINIMALE DE 4 SEMAINES CONSÉCUTIVES
- SOIT EN ALTERNANCE AVEC UNE IMMERSION DE 2 JOURNÉES EN ENTREPRISE PAR SEMAINE

1

FORMATION INITIALE

École : 1690 heures (75%) et stage en entreprise 660 heures (25%)

2

FORMATION EN ALTERNANCE

École : 1330 heures (40%) et présence en entreprise 1960 heures (60%)



1

FORMATION INITIALE

École : 1690 heures (75%) et stage en entreprise 660 heures (25%)

Les stages

La durée totale du stage est de **14 semaines (14 x 5 = 70 jours ou 140 demi journée)** à **16 semaines (16 x 5 = 80 jours ou 160 demi journées)** à répartir sur les 2 ans avec une période minimale de **4 semaines consécutives la première année.**

BTS MCO STAGIAIRE 1^{ère} année 2021/2022

	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mei	Juin	Juillet
M01		J01	D01		M01	V01	L01		J01	S01	
M02		V02	L02		M02	S02	M02		V02	D02	
J03		S03	M03		J03	D03	M03		S03	L03	
V04		D04	M04		V04	L04	J04		D04	M04	
S05		L05	J05		S05	V05	M05		L05	S05	
D06		M06	V06		D06	M06	S06		M06	J06	
L07		M07	S07		L07	J07	D07		M07	V07	
M08		J08	D08		M08	V08	L08		J08	S08	
M09		V09	L09		M09	S09	M09		V09	D09	
J10		S10	M10		J10	D10	M10		S10	L10	
V11		D11	M11		V11	L11	J11		D11	M11	
S12		L12	J12		S12	V12	M12		L12	S12	
D13		M13	V13		D13	M13	S13		M13	J13	
L14		M14	S14		L14	J14	D14		M14	V14	
M15		J15	D15		M15	V15	L15		J15	S15	
M16		V16	L16		M16	S16	M16		V16	D16	
J17		S17	M17		J17	D17	M17		S17	L17	
V18		D18	M18		V18	L18	J18		D18	M18	
S19		L19	J19		S19	V19	M19		L19	S19	
D20		M20	V20		D20	M20	S20		M20	J20	
L21		M21	S21		L21	J21	D21		M21	V21	
M22		J22	D22		M22	V22	L22		J22	S22	
M23		V23	L23		M23	S23	M23		V23	D23	
J24		S24	M24		J24	D24	M24		S24	L24	
V25		D25	M25		V25	L25	J25		D25	M25	
S26		L26	J26		S26	V26	M26		L26	S26	
D27		M27	V27		D27	M27	S27		M27	J27	
L28		M28	S28		L28	J28	D28		M28	V28	
M29		J29	D29		M29	V29	L29		J29	S29	
M30		V30	L30		M30	S30			M30	D30	
		S31			V31				M31	L31	

 Entreprise

 Formation

 Vacances scolaires



2

FORMATION EN ALTERNANCE

École : 1330 heures (40%) et présence en entreprise 1960 heures (60%)

Calendrier de l'alternance

 Première année de
 formation

 BTS MCO Apprenti 1^{ère} année 2021/2022

1

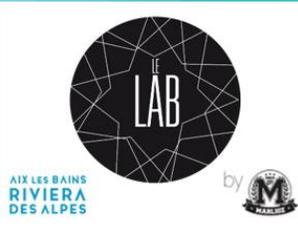
Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
M01	V01	L01	M01	S01	M01	M01	V01	D01	M01	V01	L01
J02	S02	M02	J02	D02	M02	M02	S02	L02	J02	S02	M02
V03	D03	M03	V03	L03	J03	J03	D03	M03	V03	D03	M03
S04	L04	J04	S04	M04	V04	V04	L04	M04	S04	L04	J04
D05	M05	V05	D05	M05	S05	S05	M05	J05	D05	M05	V05
L06	M06	S06	L06	J06	D06	D06	M06	V06	L06	M06	S06
M07	J07	D07	M07	V07	L07	L07	J07	S07	M07	J07	D07
M08	V08	L08	M08	S08	M08	M08	V08	D08	M08	V08	L08
J09	S09	M09	J09	D09	M09	M09	S09	L09	J09	S09	M09
V10	D10	M10	V10	L10	J10	J10	D10	M10	V10	D10	M10
S11	L11	J11	S11	M11	V11	V11	L11	M11	S11	L11	J11
D12	M12	V12	D12	M12	S12	S12	M12	J12	D12	M12	V12
L13	M13	S13	L13	J13	D13	D13	M13	V13	L13	M13	S13
M14	J14	D14	M14	V14	L14	L14	J14	S14	M14	J14	D14
M15	V15	L15	M15	S15	M15	M15	V15	D15	M15	V15	L15
J16	S16	M16	J16	D16	M16	M16	S16	L16	J16	S16	M16
V17	D17	M17	V17	L17	J17	J17	D17	M17	V17	D17	M17
S18	L18	J18	S18	M18	V18	V18	L18	M18	S18	L18	J18
D19	M19	V19	D19	M19	S19	S19	M19	J19	D19	M19	V19
L20	M20	S20	L20	J20	D20	D20	M20	V20	L20	M20	S20
M21	J21	D21	M21	V21	L21	L21	J21	S21	M21	J21	D21
M22	V22	L22	M22	S22	M22	M22	V22	D22	M22	V22	L22
J23	S23	M23	J23	D23	M23	M23	S23	L23	J23	S23	M23
V24	D24	M24	V24	L24	J24	J24	D24	M24	V24	D24	M24
S25	L25	J25	S25	M25	V25	V25	L25	M25	S25	L25	J25
D26	M26	V26	D26	M26	S26	S26	M26	J26	D26	M26	V26
L27	M27	S27	L27	J27	D27	D27	M27	V27	L27	M27	S27
M28	J28	D28	M28	V28	L28	L28	J28	S28	M28	J28	D28
M29	V29	L29	M29	S29			M29	V29	D29	M29	V29
J30	S30	M30	J30	D30			M30	S30	L30	J30	S30
	D31		V31					M31		D31	M31



Entreprise



Formation

INTERVENTIONS**LUNDI 04 JANVIER 2021**
9H**INTERVENTION****"ENTREPRENDRE
POUR APPRENDRE"**

MADAME

MARIELLE VISINI

CE PROGRAMME CONTRIBUE À RENFORCER L'ÉCOSYSTÈME ASSOCIATIF AU SERVICE DES ENTREPRENEURS, POUR LES GUIDER SUR LA VOIE DU SUCCÈS QUELLE QUE SOIT LA PHASE DE DÉVELOPPEMENT DE LEUR ENTREPRISE.

**TERRITORIALE****LUNDI 22 FEVRIER 2021**
9H /11H**"VENDRE"
INTERVENTION**

RESPONSABLE

JOCELYN ANDRE

LES REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX CONSTITUENT AUJOURD'HUI LE PRINCIPAL ÉLÉMENT DIFFÉRENCIATEUR DES PROCESSUS DE VENTE MIS EN PLACE. LES PRODUITS OU SERVICES PROPOSÉS ÉTANT DE PLUS EN PLUS FACILES D'ACCÈS ET LES CLIENTS N'HÉSITANT PLUS À FAIRE JOUER LA CONCURRENCE, SE DÉMARQUER DES AUTRES ACTEURS ÉVOLUANT DANS LE MÊME SECTEUR D'ACTIVITÉ PASSE PAR L'ÉLABORATION D'UNE EXPÉRIENCE D'ACHAT UNIQUE.

**TERRITORIALE****LUNDI 08 MARS 2021**
9H /11H**INTERVENTION**

P.D.G

PASCAL CANTENOT**PRÉSENTATION STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT GROUPE
LA PANIÈRE**

EN 1993, PASCAL CANTENOT CRÉE LA PANIÈRE EN IMAGINANT UN POINT DE VENTE INCARNANT LE SAVOIR-FAIRE DE L'ARTISAN MODERNE, QUI TRAVAILLE ET CUIT AU FUR ET À MESURE DE LA JOURNÉE SOUS LES YEUX DES CLIENTS, SON OFFRE DE PAINS CHAUDS, SON PARKING, SES HORAIRES LARGES, LUI ASSURE UN SUCCÈS RAPIDE. LES OUVERTURES SE SUCCÈDENT : ANNECY, CHAMONIX... PUIS, LE MÉTIER ÉVOLUANT AVEC LA MANIÈRE DE CONSOMMER LE PAIN, LA PANIÈRE PREND LE VIRAGE DU SNACKING...

**TERRITORIALE****LUNDI 15 MARS 2021**
9H /12H**INTERVENTION**

MADAME

VALÉRIE ROBY

LE PASS IMMERSION CE SONT 3 MODULES POUR VALIDER LES PRÉREQUIS INDISPENSABLES À L'ENTRÉE DANS LE MONDE DE L'ENTREPRISE.

- DÉCOUVRIR LE MONDE ÉCONOMIQUE DE LA SAVOIE ET L'ENTREPRISE
- ACQUÉRIR LES FONDAMENTAUX DE L'IMMERSION EN ENTREPRISE
- CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE RECHERCHE D'ENTREPRISE

**TERRITORIALE**

BTC MCO by Marlioz
Une formation adaptée aux attentes des élèves:



AIX LES BAINS
RIVIERA
DES ALPES



- Une formation « sur mesure » et un accompagnement personnalisé par des entretiens individualisés
- Une formation ancrée dans une dynamique territoriale accompagnée de partenaires institutionnels et privés locaux.
- Une formation centrée sur des valeurs qui nous rassemble, des valeurs dans lesquelles chacun de nous peut se reconnaître

LE RESPECT, LA RESPONSABILITE, LA SOLIDARITE, PLAISIR,
AUDACE, ENGAGEMENT

- Entretiens personnalisés



- Stage de 2 semaines

Remise au Niveau





BTS MCO

Promotion
Offre
Territoriale

CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION



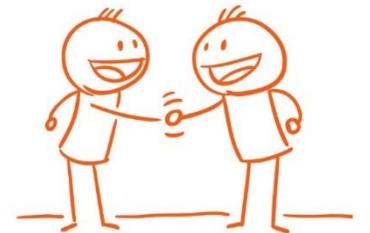
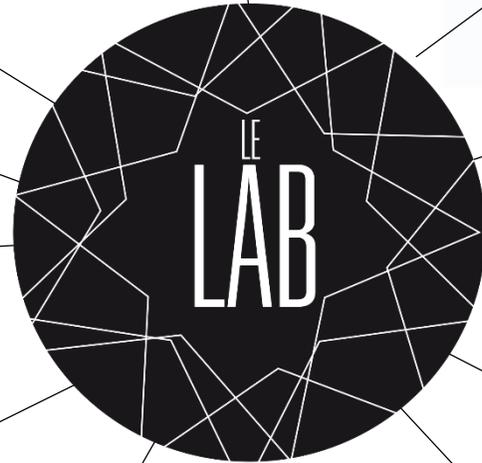
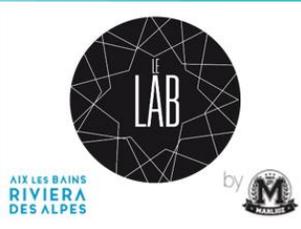
**Management
de l'équipe
commerciale**

**Animation
et dynamisation
de l'offre
commerciale**

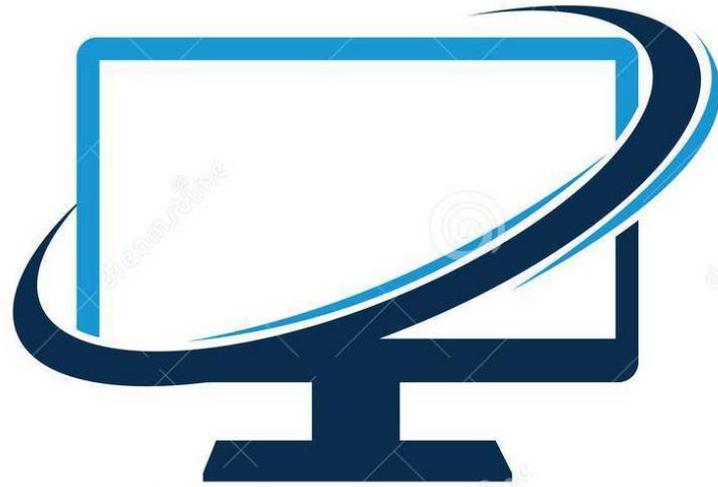
**Développement
de la relation client
et vente conseil**



100%
sur
Mesure





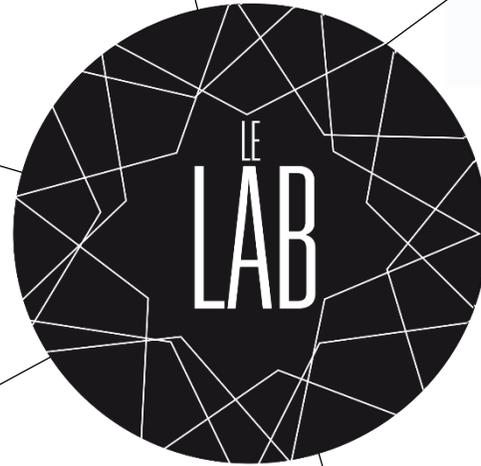


Informatique

 **WOO** **COMMERCE**



PrestaShop



GlooMaps
powered by HotGloo



mautic
Free your marketing!

 **Kanboard**

odoo

Community Member



Comment s'inscrire



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

Liberté
Égalité
Fraternité



Recherche des formations

2 formations correspondent à votre recherche dans cette zone géographique.

Types d'établissement

Etablissements Publics 2

Apprentissage

Formations en apprentissage 1

Formations hors apprentissage 1

Types de formation

BTS - BTSA - BTSM 2

Aménagement

Trier par

Lycée Marlioz (Aix-les-Bains - 73)
BTS - Services - Management Commercial Opérationnel (Seconde
année possible en apprentissage)

Taux d'accès
33%

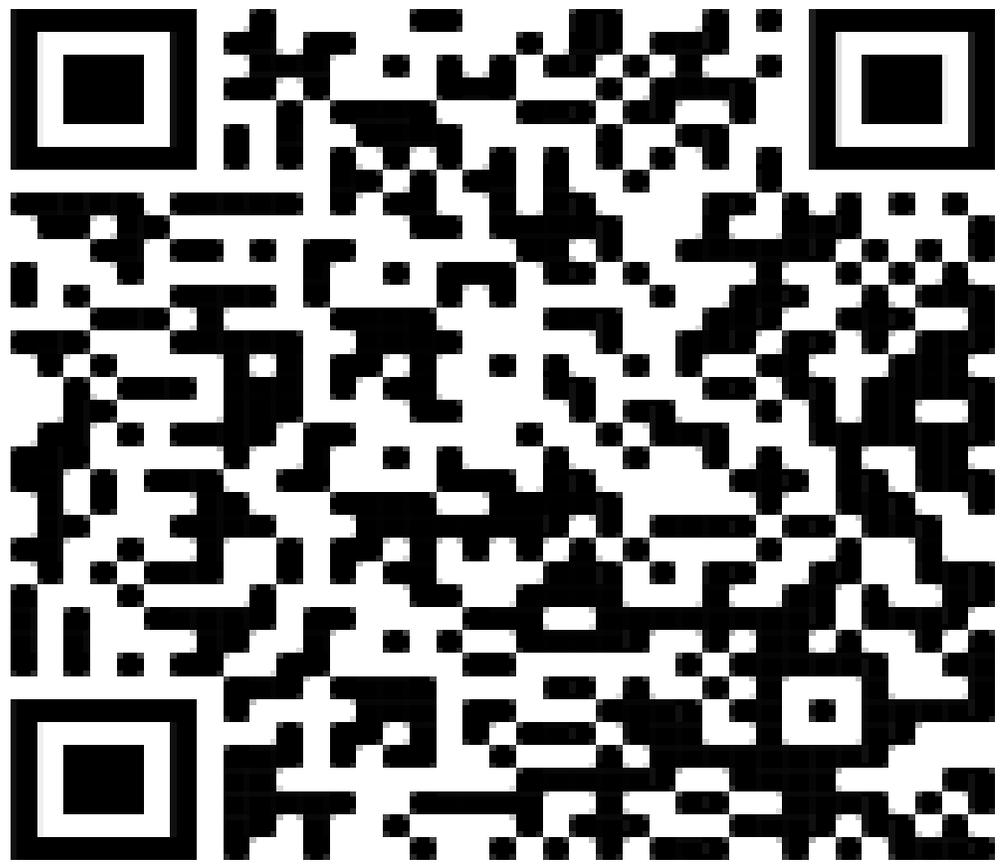
Places
24

Général 14% | Techno 41% | Pro 45%

Lycée Marlioz (Aix-les-Bains - 73)
BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en
apprentissage

Places
4

Brochure BTS MCO





ESCAPE GAME Urbain
Au centre-ville d'Aix les Bains

2 H pour résoudre l'énigme !

Kits de jeu à 35 € /groupes
Les 100 premiers sont **OFFERTS**

Jeu par groupe de 6 pers maximum
Kit à retirer au bureau d'information touristique d'Aix les Bains
Place Maurice Mollard

AIX LES BAINS
RIVIERA
DES ALPES





Magazine Bleu by Aix les Bains Riviera des Alpes

© par AixLesBains-RivieraDesAlpes

Découvrez notre style Riviera à travers l'architecture, le Design, le bien-être, la cuisine...

 [LIRE LA PUBLICATION](#)