



FORMATION INTRA

35 heures

VAE collective

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

à partir de 2595 € net de taxe par jour

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Accompagnement collectif des managers d'établissements pour la préparation à la validation de l'expérience (VAE) :

- Constitution de leur livret de recevabilité (non-éligible au CPF)
- Rédaction du dossier de validation
- Préparation à l'oral de validation avec le jury
- Acquisition des connaissances et compétences complémentaires en marketing opérationnel (non-éligible au CPF)

PUBLIC VISÉ

Salariés

AIDES AU FINANCEMENT **

Compte Personnel de Formation (CPF)
Particulier
Entreprise

*** sous conditions*

PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience professionnelle dans le domaine

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Classe virtuelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation

Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques
Mise en situation

MODALITÉS D'ACCÈS

Participation à la RIC interne
Admission sur dossier

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384



PROGRAMME DE LA FORMATION

1/ LE DOSSIER DE RECEVABILITE (non-éligible au CPF)

Atelier collectif (3h)

- Présentation du livret de recevabilité
- Vérification des pièces justificatives à fournir
- Définition et mise en valeur des activités en adéquation avec les exigences du référentiel
- Rappel des exigences en termes de travail personnel et de rigueur
- Validation de l'adhésion du collaborateur

Rendez-vous individuel (1h)

- Vérification du livret 1 et des pièces justificatives
- Envoi dématérialisé au centre de validation de l'Education Nationale

2/ LE DOSSIER ET L'ORAL DE VALIDATION

a) Appropriation du référentiel d'activité, de compétences et certification - Atelier collectif (3h)

- Prise de connaissance et explicitation détaillé du référentiel
- Appropriation du livret. Les attentes du jury
- Sensibilisation sur l'importance des termes employés (vocabulaire spécifique)
- Identification des activités, missions à développer par bloc de compétences
- Définition du plan

b) Rédaction du dossier - 4 ateliers collectifs (12h) + 2 rendez-vous individuels (4h)

- Aide à l'identification des éléments de réponse à apporter dans le Dossier Professionnel
- Identification et aide à la valorisation des missions professionnelles
- Définition des compétences induites (savoirs, savoir-faire, savoir-être)
- Mise en valeur des atouts et des faiblesses du candidat par rapport au référentiel
- Travail sur le fond et la forme – correction de la syntaxe et de la grammaire orthographe
- Dépôt du dossier

c) Oral de validation - 2 ateliers collectifs (5h)

- Rappel des essentiels de la communication orale
- Préparation d'un exposé et simulation
- Identification des objections et réponses à apporter

3/ LA FORMATION "MARKETING OPERATIONNEL" (non-éligible au CPF) - 1 journée en collectif (7h)

Être capable de :

- Assurer une offre pertinente et compétitive face aux évolutions du marché et des attentes des clients
- Structurer un espace attractif, pratique, et incitatif pour le consommateur
- Attirer, informer, et fidéliser les clients grâce à une communication ciblée et impactante

Modules :

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

A Distance 0805 384 384

En fonction de vos attentes

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.frLaho
TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE

Besoin d'être contacté-e pour plus d'informations ou pour un devis ?
Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.

▶ N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr