

DOSSIER DE CANDIDATURE

Préinscription BTS en Alternance

Formation souhaitée :

- BTS Management Commercial Opérationnel

- BTS Gestion de la PME

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- BTS Support à l'Action Managériale

Photo

Dossier reçu le :

(à compléter par le centre de formation)

IDENTITÉ

Mademoiselle Madame Monsieur

NOM : PRENOM :

DATE DE NAISSANCE : AGE :

LIEU DE NAISSANCE : NATIONALITE :

NUMERO DE SECURITE SOCIALE :

ADRESSE

N° : RUE :

CODE POSTAL : COMMUNE :

TELEPHONE FIXE : PORTABLE :

E-MAIL :

VOTRE SITUATION ACTUELLE :

Demandeur d'emploi - Date d'inscription à POLE EMPLOI :

Scolaire Etudiant(e) Salarié(e)

Autre situation :

PERMIS DE CONDUIRE :

OUI NON

Si oui, possédez-vous une voiture ?

OUI NON

VOS FORMATIONS / ÉTUDES :

Noms et adresses des établissements	Classes et séries	Années	Niveau ou diplôme(s) obtenu(s)

CONTACTS ENTREPRISES :

A ce jour, une entreprise est-elle prête à conclure avec vous un contrat en alternance ?

OUI

NON

Si oui, laquelle (lesquelles) ? - Coordonnées :

Raison sociale :

Adresse :

Téléphone : Mail :

Personne à contacter :

Autres indications :

Si vous n'avez pas d'entreprise pour le moment, retournez-nous le présent dossier puis contactez-nous par téléphone dès que vous aurez trouvé votre employeur.

Toutes les rubriques de ce dossier doivent être complétées. Le dossier complet sera retourné au :

GRETA DU LIMOUSIN
Pôle GMCC - LP Marcel Pagnol,
103, rue de Feytiat - 87039 LIMOGES CEDEX
Tel : 05 55 06 33 31

PIÈCES À JOINDRE OBLIGATOIREMENT À CE DOSSIER :

- Les copies des bulletins scolaires trimestriels des classes de première et terminale
- Un curriculum vitae
- Une lettre de motivation exprimant **vos** **volonté de suivre votre formation en alternance**
- Une photo d'identité

Fait à, le

Signature

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Vers quelles entreprises orienter votre recherche de contrat ?

BTS Management Commercial Opérationnel

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale 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 la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

BTS Gestion de la PME

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS « Gestion de la PME » est le collaborateur direct du chef d'entreprise ou d'un cadre dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise. Grâce à sa polyvalence, il participe à la gestion opérationnelle de l'entreprise dans ses dimensions administratives, comptables, commerciales et/ou humaines. Il contribue à l'amélioration de l'entreprise en optimisant son organisation, son efficacité, sa rentabilité et son image. Il est un soutien à la prise de décisions du dirigeant.

BTS Support à l'Action Managériale

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS « Support à l'Action Managériale » assure des missions d'interface, de coordination et d'organisation dans le domaine administratif auprès d'un responsable, d'un cadre. Par son action proactive et facilitatrice, il contribue à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif. Ses missions s'inscrivent dans un environnement national et international avec des exigences relationnelles et comportementales essentielles pour interagir dans un contexte professionnel complexe, interculturel et digitalisé.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS « Négociation et Digitalisation de la Relation Client » est un vendeur, négociateur, commercial, animateur de réseau/site e-commerce, téléconseiller, conseiller client à distance... qui est capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et 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. Il accompagne le client / usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/ achat.