

ENC

BESSIÈRES

ÉCOLE NATIONALE DE COMMERCE

70 boulevard Bessières - 75017 Paris

École Nationale de Commerce

L'École Nationale de Commerce est le siège du **Pôle Bessières** qui compte trois structures :
Le **lycée public post-bac** qui accueille chaque année près de 2000 étudiants qui préparent un des onze BTS tertiaires ou rejoignent une classe préparatoire qui les mènera aux concours d'entrée en École de Commerce (CPGE), ou vers l'obtention du DCG puis du DSCG.
L'**UFA Bessières Apprentissage** et le **GRETA METEHOR PARIS** qui proposent un grand panel de formations en alternance.

Le Lycée Post-bac

- **Qualité de l'enseignement** : L'ENC Bessières bénéficie d'une forte notoriété du fait des résultats supérieurs à la moyenne nationale
- **Partenaires nombreux** : de nombreux échanges et partenariats avec les professionnels et les entreprises.
- **Des enseignements orientés vers l'international** :
 - Large choix de langues enseignées :
 - anglais, allemand, espagnol, italien, portugais, arabe
 - Accessibilité au programme **ERASMUS PLUS**
 - Nombreux partenariats internationaux avec des instituts et Universités (Espagne, Italie, Mexique, Portugal, Ouzbékistan, Kazakhstan)
- **Un lycée expert sur les formations du tertiaire** :
 - **Classes préparatoires aux grandes écoles : (C.P.G.E.)**
 - ECG : Economique et commerciale - section générale
 - ECT : Economique et commerciale - section technologique
 - ENS Rennes : option D1- voie juridique
 - ENS Paris-Saclay - option D2 - voie économique
 - ATS (Adaptation aux Techniciens Supérieurs) : ouverte à tous les diplômés de BTS et DUT tertiaire ou de L2 pour intégrer sur concours une 2ème année d'école de commerce et obtenir une licence AES.
 - **Diplôme de comptabilité et de gestion (D.C.G.)**
 - **Brevets de technicien supérieur (B.T.S.)**
 - Assurance
 - Commerce international à référentiel commun européen
 - Communication
 - Comptabilité et gestion
 - Gestion de la PME
 - Management commercial opérationnel
 - Négociation et digitalisation de la relation client
 - Professions immobilières
 - Services informatiques aux organisations
 - Support à l'action managériale
 - Tourisme

UFA Bessières
www.cfa-bessieres.org
cfa@enc-bessieres.org
Tél. : 01 78 09 88 61

GRETA METEHOR Paris
gretametehor.com
info@gretametehor.com
Tél. : 01 44 85 85 40

ENC Bessières
www.enc-bessieres.org
secretariat@enc-bessieres.org
Tél. : 01 44 85 85 00

Bessières Alternance

- Un panel de formation de Bac+2 à Bac+5 par la voie de l'apprentissage ou du contrat de professionnalisation.
- Une expertise de l'alternance favorisant l'insertion professionnelle et reconnue par les entreprises.
- Des formateurs de haut niveau : enseignants de l'Education Nationale et professionnels reconnus.
- Un accompagnement personnalisé pour la recherche d'entreprise.
- Un réseau d'entreprises et de cabinets d'expertise comptable partenaires.
- Des partenariats universitaires et institutionnels (Paris Est Créteil, Paris Descartes, CNAM...).
- Filière Expertise comptable : BTS comptabilité et gestion, DCG, DSCG en contrat d'apprentissage.

Le GRETA METEHOR Paris

Propose des formations en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation. Il prépare à de nombreux diplômes :

- **Brevets de technicien supérieur**
 - Assurance
 - Comptabilité et gestion
 - Gestion de la PME
 - Support à l'action managériale
 - Management commercial opérationnel
 - Négociation et digitalisation de la relation client
 - Professions immobilières
- **Licences professionnelles**
 - Management et gestion des organisations
 - Métiers de la comptabilité : Contrôle de gestion
 - Commerce et distribution : Management du point de vente
 - Commerce international : gestion douanière
 - Chargé(e) de communication des collectivités territoriales et associations
 - Guide conférencier
- **Licence générale**
 - Ressources humaines
- **Brevet Universitaire de Technologie**
 - 3ème année Technique de Commercialisation



BTS MCO

Le titulaire du brevet de technicien supérieur "Management commercial opérationnel" (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 également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle vise à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Il exerce son activité au sein d'une unité commerciale : points de vente, agences commerciales, sites de e-commerce... Le contexte omnicanal et digitalisé lui impose un recours permanent aux outils numériques et influe fortement sur les compétences.

Enseignements

Sur les 2 années, 28 à 32 heures en fonction des options. enseignements étudiants

Disciplines générales

- Français
- Anglais
- Langue vivante 2 (optionnelle) allemand, espagnol (arabe, italien, portugais selon la compatibilité des emplois du temps)
- Culture économique, juridique et managériale

Disciplines professionnelles

Des disciplines telles que marketing, communication, management et gestion qui permettent de développer les 4 blocs de compétences professionnelles :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).
- Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre.
- Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
- Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

Étudiants

- **Effectif** : 70 places disponibles.
- **Profil Autonomie** : esprit d'initiative, d'analyse et de synthèse ; sens de l'organisation, de la rigueur et des responsabilités ; capacité d'anticipation, d'adaptation et de réaction ; qualités relationnelles et de communication ; intérêt pour les technologies numériques et pour une langue étrangère.
- **Stages en entreprise** : 12 semaines de stage sur les deux années (6 semaines en fin de première année et 6 semaines au cours de la deuxième année).

3 épreuves professionnelles sont organisées en contrôle en cours de formation (CCF). En plus de la LV2 facultative deux options supplémentaires en fonction des établissements.



Les plus de l'ENC

- Pédagogie active avec des mises en situations concrètes
- Formation ouverte aux nouvelles techniques d'information et de communication.
- Le GRETA METEHOR PARIS dont l'ENC est l'établissement support assure aussi cette formation en alternance.
- Entrepreneuriat (création d'entreprise)
- Parcours de professionnalisation à l'étranger

Débouchés

Le BTS MCO est une formation professionnalisée courte très appréciée par les réseaux d'unités commerciales, il permet :

- Soit une insertion directe dans la vie active
- Soit une poursuite d'études à bac+3, bac+5...

Débouchés professionnels

- Chef des ventes
- Chef de rayon débouchés
- Responsable e-commerce
- Responsable de drive
- Responsable adjoint
- Manageur de caisses
- Manageur de rayon(s)
- Manageur de la relation client
- Responsable de secteur, de département
- Manageur d'une unité commerciale

Poursuites d'études

- Licence professionnelle et Master spécialisés dans le management et le marketing.
- Bachelors.
- Ecoles de commerce.
- Classe préparatoire ATS à l'ENC.
- Concours parallèles des grandes écoles de commerce.