







BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

« ANIMATION, GESTION et ORGANISATION de l'Unité Commerciale »

L'objectif est d'occuper des fonctions à responsabilités dans une unité commerciale. Celle-ci peut être **physique** comme un hypermarché, un commerce, l'activité commerciale d'une entreprise dans des domaines d'activités variés, un centre de profit: banque, assurance, immobilier... ou **virtuelle** (e-commerce : sites internet marchands).

OBJECTIFS DU DIPLOME, A TERME :

-  Manager l'unité commerciale
-  Gérer et animer l'offre de produits et services ainsi que la relation clientèle
-  Rechercher et analyser les informations nécessaires au bon développement de l'activité commerciale
-  Mise en place d'actions commerciales en corrélation avec l'attente des clients afin de les fidéliser et/ou de conquérir de nouveaux prospects
-  Veille concurrentielle pour adapter en permanence les produits et services avec l'évolution du marché.
-  Gérer les ressources humaines

QUALITES REQUISES :

- | | |
|--|--|
|  INTERET POUR LE METIER |  RIGUEUR |
|  AUTOMIE |  ORGANISATION |
|  ESPRIT D'EQUIPE |  FACULTE D'ADAPTATION |
|  SENS DE L'ECOUTE ET DE L'ANALYSE |  DYNAMISME |

RYTHME DE L'ALTERNANCE :

Formation diplômante sur 2 années scolaires avec un rythme d'alternance de 1 semaine/ 1 semaine, soit 35 semaines en entreprises et 17 semaines en formation par an.

INTERETS :



- Des salariés présents à plein temps pendant la période estivale de fin mai jusqu'à mi septembre
- Remplacements saisonniers par des salariés formés



LES DEBOUCHES DU BTS MUC :

Un grand nombre d'entreprises recherchent continuellement des candidats motivés pour constituer leur équipe commerciale. Les différents métiers qui découlent du BTS MUC sont particulièrement variés, mais le choix de l'activité sera dépendant du parcours professionnel et personnel du candidat, de sa motivation et de son expérience.

Conseiller commercial

Second de rayon

Délégué commercial

Marchandiseur

Chargé de clientèle

Chargé d'étude de marché

Chargé de l'administration

Commercial Animateur de vente



Responsable des achats

Responsable de clientèle

Attaché de direction commerciale

Chef des ventes





Chef de secteur

Chef de rayon




PROGRAMME DE COURS 1^{ère} et 2^{ème} ANNEE

7 modules de cours dont 4 classiques et 3 spécifiques dont 2 projets professionnels :

4 modules classiques :

-  Langues vivantes
-  Économie –Droit
-  Management des entreprises
-  Approfondir le français

3 modules spécifiques :

-  Management des Unités commerciales
-  Analyse et Conduite de la Relation Commerciale
-  Projet de Développement de l'Unité Commerciale

2 projets professionnels : 2 réelles opportunités pour votre entreprise

Le futur salarié devra mener tout au long de ces deux ans de formation, deux projets au sein de votre entreprise. Ce sont de réelles opportunités afin de mettre en place un projet d'envergure. Ces deux projets feront partie des épreuves finales du BTS sous la forme d'un dossier et d'une prestation orale.

- **Analyse et Conduite de la Relation Commerciale ou ACRC :** étude autour de l'unité commerciale et du système d'information commerciale de l'entreprise.
- **Projet de Développement de l'Unité Commerciale ou PDUC :** L'étude se concentrera autour de l'offre de produits / de services et/ou sur la clientèle. Le candidat sera évalué selon ses aptitudes à prendre les meilleures décisions en relation directe avec le développement d'une unité commerciale.

