

BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Diplôme d'Etat

MISSIONS

Le titulaire du BTS M.U.C. a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale et doit ainsi remplir les missions suivantes :

- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion et animation de l'offre produits/service
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

Au terme de sa formation, il doit être capable de mener à bien des négociations, d'animer et d'encadrer une équipe, d'organiser et de gérer un service, un point de vente, un rayon.

EMPLOIS VISES

Niveau assistant :

- Directeur adjoint de magasin
- Assistant chef de rayon
- Vendeur Conseil



Niveau responsable :

- Responsable de rayon
- Directeur de magasin
- Chef de secteur

SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du BTS M.U.C. exerce ses activités essentiellement dans :

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, communication, transport
- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de commerce électronique

CONDITIONS D'ADMISSION

La 1^{ère} année de BTS est ouverte aux bacheliers de toutes les sections.

Les candidats sont sélectionnés sur examen de leur dossier de candidature, de leur parcours scolaire et après entretien.

PROFIL / QUALITES REQUISES

- Sens des responsabilités
- Goût des contacts humains
- Prédilection à travailler en équipe
- Aptitude au management

POURSUITE D'ETUDES

- Bachelor Responsable Marketing Opérationnel

PROGRAMME DE FORMATION

► ENSEIGNEMENT GENERAL

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais ou espagnol)
- Economie générale - Management des entreprises - Droit

► ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Management et Gestion des unités commerciales

- Les fondements du management
- Le manager de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe
- L'organisation de l'équipe
- Le management de projet
- Gestion courante de l'unité
- Gestion des investissements
- Gestion de l'offre de l'unité
- Gestion prévisionnelle
- Evaluation des performances de l'unité commerciale

Marketing

- Développement de l'unité commerciale
- La démarche marketing
- Le marché des produits et services
- La relation commerciale et le marché
- La relation commerciale et la marketing opérationnelle
- Le contexte organisationnel
- Les réseaux d'unités commerciales
- La stratégie marketing des réseaux

Informatique commerciale

- L'information commerciale et son organisation
- L'informatique appliquée à la gestion de la relation commerciale

Communication

- La communication dans la relation interpersonnelle, managériale et commerciale

► REGLEMENT D'EXAMEN

EPREUVES	COEFF.	DUREE	FORME
E1-Culture générale et expression	3	4h	Ecrite
E2-Langue vivante étrangère 1	3	2h 20mn + 20mn	Ecrite Orale
E31- Economie / Droit	2	4h	Ecrite
E32 - Management des entreprises	1	3h	Ecrite
E4-Management et gestion des unités commerciales	4	5h	Ecrite
E5-Analyse et conduite de la relation commerciale (ACRC)	4	45mn	Orale
E6-Projet de développement d'une unité commerciale (PDUC)	4	40mn	Orale