



## BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Le titulaire du BTS MUC prend la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Au contact direct de la clientèle, il conduit des projets commerciaux et exploite en permanence les informations commerciales pour suivre et développer l'activité.

### Métiers visés

Assistant chef de rayon, merchandiser, vendeur conseil, assistant commercial, télé conseiller, chargé de clientèle.

### Contrat et durée de la formation

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 24 mois en alternance.

### Validation

BTS Management des Unités Commerciales, Diplôme d'Etat niveau III.

### Conditions d'admission et Processus d'accompagnement

- Bac validé
- Sélection sur dossier pédagogique, tests et entretien individuel
- Séminaire de techniques de recherche d'emploi
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres d'emploi de nos entreprises partenaires

### Enseignements généraux

452 heures

#### Objectifs et compétences visés

- ✓ Maîtrise des techniques d'expression écrite (vocabulaire, syntaxe).
- ✓ Communication écrite et orale.
- ✓ La coordination des décisions économiques par l'échange, le financement des activités économiques.
- ✓ Les différentes structures juridiques des entreprises et leur organisation.
- ✓ Le contrat : support de l'activité de l'entreprise.
- ✓ Elaborer une stratégie d'entreprise et mobiliser des ressources.

#### Enseignements

- Culture générale et expression française
- Anglais
- Economie générale
- Droit
- Management des Entreprises

### Enseignements professionnels et pratiques

428 heures

#### Objectifs et compétences visés

- ✓ Organisation de l'unité commerciale.
- ✓ Le métier et la fonction du manager de l'Unité Commerciale.
- ✓ Les techniques financières, la gestion prévisionnelle, la gestion des flux et la gestion des stocks de l'Unité Commerciale.
- ✓ La démarche mercatique, connaissance du marché, de l'offre et de la demande.
- ✓ Le système d'information, la qualité des produits et services.
- ✓ La relation commerciale, l'étude de la zone de chalandise et l'implantation de l'unité commerciale.

#### Enseignements

- Management de l'Unité Commerciale
- Gestion de l'Unité Commerciale
- Mercatique et développement de l'Unité Commerciale
- Gestion de la relation client

### Projets techniques et prestations orales

220 heures

#### Objectifs et compétences visés

- ✓ Assurer le fonctionnement de l'unité commerciale, vendre et organiser le travail.
- ✓ Management de projet : définition d'un diagnostic, propositions d'amélioration et mise en place des préconisations.
- ✓ L'information commerciale, ressource stratégique.
- ✓ Informatique appliquée à la gestion de la clientèle.
- ✓ Organisation de l'information, qualification des données.

#### Enseignements

- Analyse et Conduite de la Relation Client
- Projet de développement de l'Unité Commerciale
- Informatique

