

Niveau **BAC + 2**

Durée : **2 ANS**

Initial

Alternance

Vous prenez la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, vous conduisez des projets commerciaux et exploitez en permanence les informations commerciales pour suivre et développer l'activité.



PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION FRANÇAISE

- La maîtrise des techniques d'expression écrite (synthèse, vocabulaire, syntaxe)

ANGLAIS

- La communication écrite et orale

ECONOMIE GÉNÉRALE

- La coordination des décisions économiques par l'échange
- Le financement des activités économiques

DROIT

- Les différentes structures juridiques des entreprises et leur organisation
- Le contrat : support de l'activité de l'entreprise

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- L'élaboration d'une stratégie d'entreprise et la mobilisation des ressources

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

MANAGEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- L'organisation de l'unité commerciale, le métier et la fonction du manager de l'Unité Commerciale

GESTION DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Les techniques financières
- La gestion prévisionnelle
- La gestion des flux et la gestion des stocks de l'Unité Commerciale

MERCATIQUE ET DÉVELOPPEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- La démarche mercatique
- La connaissance du marché, de l'offre et de la demande
- Le système d'information
- La qualité des produits et services

GESTION DE LA RELATION CLIENT

- La relation commerciale
- L'étude de la zone de chalandise et l'implantation de l'unité commerciale.

INFORMATIQUE

- L'information commerciale, ressource stratégique
- Informatique appliquée à la gestion de la clientèle
- Organisation de l'information
- Qualification des données

DÉBOUCHÉS

Attaché commercial - Assistant commercial - Télévendeur - Manager de rayon - Conseiller commercial - Adjoint au responsable de magasin - Merchandiser

PROJETS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- ACRC (Analyse et Conduite de la Relation Commerciale) : le fonctionnement de l'unité commerciale, la vente, l'organisation du travail. 6 fiches d'activités à développer au sein de l'entreprise.
- PDUC (Projet de Développement de l'Unité Commerciale) : Le management de projet - définition d'un diagnostic, propositions d'amélioration et mise en place des préconisations.

DÉMARCHE ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- Jeu d'entreprise pour une analyse stratégique des services, challenge et récompense !
- Des séminaires professionnels : Intervenants de différents domaines et secteurs d'activité.
- Semaine dédiée aux techniques de vente et à la négociation commerciale !
- Études de cas
- Jeux de rôle
- Mises en situation



Statut, contrat, durée & rythme

Statuts possibles :

- En alternance : Statut salarié, en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, de 24 mois, 2 jours de formation par semaine et le reste du temps en entreprise.
- En convention de stage : Statut étudiant, 1500h sur 2 ans, 3 jours de formation par semaine.
- Possibilité de faire la 1ère année en initial et de basculer en alternance la 2ème année.

Conditions d'admission

- Bac
- Étude du dossier de candidature, tests, entretien individuel et collectif

Accompagnement

- Ateliers « Construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres de nos entreprises partenaires

Validation

- BTS Management des Unités Commerciales, Diplôme d'Etat - Niveau III (Bac + 2)

