

BTS MUC

Diplôme d'état

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS **Management des Unités Commerciales** a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'un rayon ou unité dans la distribution. Ce technicien supérieur doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines.

Secteur professionnel

Le titulaire du BTS MUC exerce ses activités essentiellement :

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

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Métiers préparés

Les emplois d'un titulaire du BTS MUC relèvent de 2 niveaux : niveau assistant et niveau responsable.

Niveau assistant : Assistant chef de rayon, directeur-adjoint du magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, télévendeur, chargé de l'administration commerciale...

Niveau responsable : Responsable de rayon, directeur de magasin, chef d'agence commerciale, responsable de clientèle, chef des ventes, administrateur des ventes, responsable logistique...

Profil

Vous aimez le contact, le conseil, la fonction commerciale vous intéresse. Vous êtes organisé, vous aimez négocier, manager et relever des défis ne vous fait pas peur, cette formation vous conviendra parfaitement.

Conditions d'admission

La première année de BTS est ouverte aux bacheliers de toutes les sections ainsi qu'aux étudiants justifiant du niveau bac. Notre sélection repose sur deux éléments : un bon dossier scolaire et une réelle motivation, évalués lors d'un entretien individuel.

Applications professionnelles

En formation initiale : D'une durée de douze à quatorze semaines, il se fractionne en deux stages répartis entre la première et la seconde année, il a lieu en milieu professionnel et fait l'objet d'un dossier dont le candidat se servira pour une épreuve d'oral à l'examen final.

En contrat d'apprentissage : 2 à 5 jours par semaine en formation dans notre centre. Travail chez l'employeur les autres jours et pendant les vacances scolaires. (L'étudiant est salarié de l'entreprise et bénéficie de 5 semaines de congés payés). Possibilité de CIF et de VAE.

Culture générale et expression

Culture générale
Méthodologie d'analyse et de synthèse
Techniques d'expression orale et écrite

Langue vivante étrangère (Anglais ou Espagnol)

Anglais/Espagnol professionnel
Compréhension écrite et orale
Expression écrite et orale

Management de l'unité commerciale

Manager, gérer une équipe commerciale - Concevoir et réaliser un projet de développement commercial. Les compétences requises s'appuient sur des cours de management, d'animation et de gestion d'équipe au sein d'une unité commerciale

Gestion de la relation avec la clientèle

Les bases de la mercatique
Le marché des produits et services
La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale
La mercatique des réseaux d'unités commerciales

Gestion et animation de l'offre de produits et de services

L'élaboration de l'offre de produits et de services,
La mise à disposition et l'animation de l'offre au sein de l'unité commerciale.
La gestion courante de l'unité commerciale
La gestion prévisionnelle et l'évaluation des performances

Recherche et exploitation de l'information

L'organisation de l'information commerciale et sa circulation,
La recherche et l'exploitation de l'information commerciale
La prise de décision et la contribution à la qualité du système d'information.
La communication dans la relation managériale et dans la relation commerciale

Informatique commerciale

Organisation informatique
Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle
Informatique appliquée à la gestion de l'offre

Epreuves	Mode	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	Ecrit	4h	3
Langue vivante étrangère 1	Ecrit	2h	3
	Oral	20mn + 20mn de préparation	
Economie Droit	Ecrit	4h	3
Management et gestion des activités commerciales	Ecrit	5h	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	Oral	45mn + 45mn de préparation	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Oral	40 mn	4