



BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

OBJECTIFS

Former des managers d'équipe.

Le technicien Supérieur en Management des Unités Commerciales maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale. Il met en œuvre les technologies de l'information et de la communication dans son activité courante et dans la gestion de projet. Il intervient dans le management de l'unité commerciale, la gestion de la relation client, la gestion et l'animation de l'offre de produits et de services, et l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

PUBLIC CONCERNE

Jeunes titulaires ou ayant un niveau BAC

CONDITIONS D'ADMISSION

Entretien individuel et de motivation

PROGRAMME

CALENDRIER

Début de la formation : septembre 2016

Fin de la formation : mai 2018

Examen : juin 2018

➤ Enseignement Général

- ☑ **Culture Générale et expression** : L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux.
- ☑ **Langue vivante** : étude du vocabulaire commercial usuel et économique, entraînement à l'expression écrite et oral appliquée aux problèmes professionnels, rédaction de courriers
- ☑ **Economie** : coordination des décisions économiques par l'échange, répartition des richesses.
- ☑ **Droit** : l'individu au travail, la structure et les organisations, le contrat,...
- ☑ **Management des Entreprises** : La finalité de l'entreprise, le management stratégique et opérationnel, les décisions et le processus de décision, définition de la démarche stratégique, diagnostic stratégiques, mise en œuvre de la stratégie.

➤ Enseignement Professionnel

- ☑ **Mercatique** :
 - Bases
 - Relation Commerciale
 - ☑ **Management** :
 - Fondements
 - Management du projet
 - ☑ **Gestion** :
 - Gestion courante
 - Gestion de l'offre
 - Evaluation des performances
 - ☑ **Communication** :
 - Introduction
 - Communication dans la relation interpersonnelle
 - Communication dans la relation managériale
 - Communication dans la relation commerciale
 - ☑ **Informatique** :
 - Information commerciale, ressources stratégiques
 - Organisation de l'information
 - Travail collaboratif
 - Application à la gestion de la relation client
 - Application à la gestion de l'offre
 - Application à la gestion de l'unité commerciale
 - Présentation et diffusion de l'information commerciale
- Marché des produits et services
 - Mercatique des réseaux d'unités commerciales
 - Rôle du manager
 - Management & organisation de l'équipe
 - Gestion des investissements
 - Gestion prévisionnelle



BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

➤ LA FORMATION EN ENTREPRISE

L'enseignement théorique est complété par des périodes de formations en entreprise qui prennent la forme de stages (12 à 14 semaines) ou d'une alternance école / entreprise.

Dans son entreprise, le candidat effectue **des missions professionnelles de préparation et de suivi de projet (10 demies journées maximum par année scolaire) ayant pour but :**

- De permettre la découverte de l'environnement professionnel
- De faciliter l'intégration dans l'entreprise
- De Préparer les actions menées dans l'entreprise,
- D'évaluer le résultat de ces actions.
- Ces activités et missions sont utilisées par le candidat pour élaborer un **dossier d'analyse et de conduite de la relation commerciale et un projet de développement commercial** qui serviront de supports aux épreuves pratiques E4 et E6.

REGLEMENT D'EXAMEN

EPREUVES	FORME	DUREE	COEF
E1/U1. Culture Générale et expression	Ecrite	4 heures	3
E2/U2. Communication en langue vivante étrangère 1	Ecrite Orale	2 heures 20 mn*	1,5 1,5
E3. Economie, droit, mangement des entreprises - Economie et droit - Management des Entreprises	Ecrite	4 heures 3 heures	2 1
E4/U4. Management et Gestion des Unités Commerciales	Ecrite	5 heures	4
E5/U5. Analyse et Conduite de la relation Commerciale	Orale et pratique	45 mn	4
E6/U6. Projet de Développement de l'unité commerciale	Orale et pratique	40 mn	4
EF1/UF1. Epreuve facultative : langue vivante étrangère 2**	Orale	20 mn *	2

* Epreuve précédée d'un temps égal de préparation

** Les notes obtenues aux épreuves facultatives ne sont prises en compte que pour leur part excédent la note 10/20. Les points supplémentaires sont ajoutés au total des points obtenus aux épreuves obligatoires en vue de la délivrance du diplôme.

APRES LES ETUDES

Ce BTS a vocation à être un diplôme d'insertion professionnelle. Après ces études, vous pouvez donc en fonction de la taille et de la nature de l'entreprise exercer des métiers diversifiés : assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur conseil, marchandiseur, télévendeur, téléconseiller, chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale...

Avec de l'expérience, vous pouvez évoluer vers les métiers de manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable d'un centre de profits, responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché, administrateur des ventes, responsable logistique...

Vous pouvez également intégrer une 3^{ème} année de spécialisation RDC post – BTS avant d'entrer dans la vie professionnelle.