

**CENTRE FORMATION** *Management et Business School* vous propose des formations certifiées et des diplômes d'Etat. Toutes les formations sont réparties entre les cours suivis à l'école et la pratique en entreprise.

**CENTRE FORMATION** *Management et Business School* dispose d'un réseau d'entreprises partenaires, et accompagne chaque candidat dans ses recherches d'entreprises.

10/12 rue de la poissonnerie – 18000 Bourges

Tél. 02.48.23.14.90 – Fax : 02.48.23.14.91

[contact@centreformation.eu](mailto:contact@centreformation.eu)

<https://www.centre-formation-bourges.fr/>



## ***BTS Management des Unités Commerciales***

## OBJECTIFS :

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, 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 :

- ♦ Dossier de candidature
- ♦ Entretien individuel et de motivation

## CALENDRIER :

- ♦ Début de la formation : Septembre 2018
- ♦ Fin de la formation : Mai 2020
- ♦ Examen : Mai/Juin 2020

## APRES LA FORMATION :

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, 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, responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché, administrateur des ventes, responsable logistique...

## PROGRAMME :

- ♦ **Enseignement général** : Culture générale et expression, langue vivante, droit, économie, management des entreprises.
- ♦ **Enseignement professionnel** : Mercatique, management des unités commerciales, gestion, communication, informatique.
- ♦ **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 et de faciliter l'intégration dans l'entreprise
- ♦ De Préparer les actions menées dans l'entreprise et d'évaluer le résultat de ces actions dans le but d'élaborer un dossier (épreuves E4/E5).

## 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, management des entreprises			
▪ Economie et droit	Ecrite	4 heures	2
▪ Management des Entreprises	Ecrite	3 heures	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.