

BTS MUC (MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES)

Titre certifié par l'état Niveau III (RNCP)

Eligible CPF - Tous publics - n°2285

Formacode : 34566 - Code Rome : D1301

ORGANISATION

Cycle en alternance

(3 jours en Entreprise, 2 jours en formation) est régie par un contrat de professionnalisation, une période de professionnalisation ou par convention de stage. Au travers d'une relation tripartite coordonnée (Entreprise, l'apprenant, Centre de Formation), la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail CDD ou CDI ou stagiaire par le biais d'un stage conventionné.

Cycle en initial

(10 semaines de stage professionnel sur 2 ans).

Vous êtes étudiants, stagiaire de la formation professionnelle, en reconversion professionnelle, vous pouvez accéder à ce cycle qui gardera l'esprit de l'immersion en milieu professionnel avec des stages orientés sur votre projet et les compétences que vous souhaitez développer.

Cette formation peut être également préparée en **Formation Continue (FC)**, **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)** ou **Congé Individuel de Formation (CIF)**.

TITRE CERTIFIE DE NIVEAU III

inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

UN METIER

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (exemples : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand, etc.)

Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits/services répondant à ses attentes, la 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 de l'unité commerciale qu'il anime.

UNE FORMATION

Le cursus BAC+2 « BTS Management des Unités Commerciales » forme sur deux ans de futurs responsables de tout ou partie d'une unité commerciale.

Public

La préparation de ce BTS est accessible aux personnes titulaires du baccalauréat.

Les évaluations se feront sur CV et sur tests écrits, ainsi qu'à l'oral au cours de l'entretien de recrutement.

BTS MUC (MANAGEMENT DES UNITES COMEMRCIALES)

Titre certifié par l'état Niveau III (RNCP)

PROGRAMME
MATIERES PROFESSIONELLES
Gestion de la relation commerciale

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 des unités commerciales

Gestion courante de l'unité commerciale
 Gestion prévisionnelle
 Évaluation des performances

Informatique commerciale

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

Management des unités commerciales

Les fondements du management
 Le manager de l'unité commerciale
 Le management de l'équipe

Communication

La communication dans la relation managériale
 La communication dans la relation commerciale

Projets professionnels

Projets concrets réalisés en entreprise et présentés à l'oral
 Exemples : mise en place d'un nouveau rayon, étude d'implantation d'une nouvelle unité commerciale, etc...

MATIERES GENERALES
Langue Vivante I (anglais)

Vocabulaire administratif et commercial
 Situations de communication
 Rédaction professionnelle écrite

Économie – Droit - Management des entreprises

Management des entreprises
 Économie générale
 Droit

Culture générale et expression

Culture générale
 Méthodologie d'analyse
 Techniques d'expression orale