

BTS MUC

Management des Unités Commerciales



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

- Il **exerce** ses activités dans les unités commerciales des entreprises de production, de commerce, de prestation de services ou de secteurs spécialisés.
- Il **participe** au développement de l'activité des unités commerciales (animation, stratégie, objectifs), à la gestion et fidélisation des relations avec la clientèle.
- Il **veille** au contact des fournisseurs, à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

BAC +2
DIPLOME
D'ETAT

Niveau scolaire :

- Etre titulaire d'un BAC
- Ou avoir un niveau BAC
- Dispositif VAE, CIF
- Sur Dossier, tests, entretien individuel

Modalités :

- 2 ans de formation
 - **Alternance** : 2 jours en cours / 3 jours en entreprise
- Etudiant : 16 semaines de stage en entreprise

VALIDATION EXAMEN

EPREUVES	MODE	DUREE	COEF
Management et Gestion des unités commerciales	ECRIT	5h	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	ORAL	45 min	4
Projet de développement d'une unité commerciale	ORAL	40 min	4
Culture Générale et expression	ECRIT	4h	3
Langue vivante étrangère	ECRIT ORAL	2h 20 min	1,5 1,5
Économie, droit, management des entreprises :			
• Economie et Droit	ECRIT	4h	2
• Management des entreprises	ECRIT	3h	1

REGLEMENT D'EXAMEN :

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieur ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

VOTRE PROGRAMME

- **Culture générale et expression**
- **Langue vivante étrangère**
- **Environnement économique**
 - Économie générale
 - Management des entreprises
- **Environnement juridique**
 - Droit civil
 - Droit commercial
 - Droit du travail
- **Mercatique**
 - Marché des produits et services
 - Relation commerciale (comportement, vente, négociation, performance...)
 - Mercatique des réseaux (stratégie d'achat, de développement, d'offre, de communication)
- **Management des unités commerciales**
 - Définition et enjeux du management
 - Recrutement, coaching de l'unité commerciale
 - Organisation et animation de l'équipe
 - Management de projet
- **Gestion des unités commerciales**
 - Gestion courante (règlement, stock, trésorerie)
 - Gestion des investissements
 - Gestion de l'offre (coûts et prix)
 - Gestion prévisionnelle (prévision, budget)
 - Évaluation des performances
- **Communication**
 - Interpersonnelle
 - Professionnelle
 - Communication dans la relation managériale
 - Communication dans la relation commerciale
- **Informatique commerciale**
 - Organisation et partage de l'information
 - Gestion de la relation client, de l'offre et de l'unité commerciale (enquêtes, tableaux de bord, contrôle des performances)
 - Diffusion de l'information commerciale
- **Activités professionnelles**
 - Suivi entreprise
 - Maîtrise des techniques de l'entretien



www.evolua-formation.fr

Organisme de Formation – Ecole Technique Privée hors contrat
18 Avenue de Garbsen - CITIS - 14200 Hérouville Saint-Clair
Tél. : 02 31 47 47 00 - contact@evolua-formation.fr

