

BTS Management des Unités Commerciales

Le BTS « MUC » permet d'assumer progressivement la gestion d'une unité commerciale du niveau d'assistant à celui de responsable sédentaire. Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à une clientèle potentielle d'accéder à une offre de produits ou de services (Exemples : magasin traditionnel ou spécialisé, supermarché, hypermarché, agence, site marchand...).

METIERS

Perspectives professionnelles

Distribution/Commerce :

Assistant manager de rayon, responsable-adjoint de magasin, vendeur spécialisé...

Services :

Assistant commercial, conseiller de vente, chargé de clientèle...

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

Mercatique

Les bases: Gestion de la relation client, techniques de vente, Développement de l'unité commerciale

Management

d'une équipe, d'une organisation, d'un projet

Gestion courante et financière

Gestion courante d'une unité commerciale

Gestion des coûts et des marges

Gestion budgétaire

Evaluation des performances

Communication interpersonnelle

Management et relations commerciales,

Simulation de pratiques professionnelles, PNL

Informatique

Informatique commerciale

Organisation de l'information

Informatique appliquée à la GRC

Enseignements généraux :

Economie

Management d'entreprise

Droit

Français

Anglais

PROFIL DES CANDIDATS

Principales qualités requises

Motivation forte pour une carrière commerciale sédentaire,
Goût pour le travail en équipe,
Sens de l'organisation

Conditions d'admission

Diplômé du baccalauréat ou expérience professionnelle requise
Après entretien individuel de motivation et tests

Inscriptions sous différents statuts

Contrat de professionnalisation, Statut Etudiant,
Congé Individuel de formation...

Rythme de Préparation au BTS (Diplôme d'Etat niveau III)

Jours de formation : tous les lundis et mardis