

BTS

Management des Unités Commerciales



Niveau d'entrée

Bac validé (toutes sections)

Conditions d'admission

- Examen du dossier de candidature : bulletins scolaires et relevé des notes du BAC.
- Tests de personnalité
- Entretien de motivation

Statut

- Contrat de professionnalisation de 24 mois
- Statut salarié
- Formation gratuite et rémunérée

Volume horaire

- 1200 heures sur 2 ans
- 1,5 jour de cours par semaine (14 heures) et 3,5 jours en entreprise

Contenu et méthodes pédagogiques

Contenu

- Matières générales : Français, Economie, Management des Entreprises, Droit, Anglais ou Espagnol.
- Matières professionnelles : Management et Gestion des unités commerciales, Analyse et conduite de la relation commerciale, Projet de développement d'une unité commerciale.

Méthodes pédagogiques

- 4 BTS blancs par an
- 6 demi-journées par an de suivi personnalisé pour la préparation des dossiers professionnels.

Qualités requises

- Sens du contact et de la relation
- Capacité à communiquer
- Aptitude à écouter, à s'adapter et à convaincre.

Missions

- Concevoir et mettre en œuvre des actions commerciales
- Gérer les stocks, les achats
- Relation avec les fournisseurs et les clients
- Rechercher et collecter des informations
- Gérer un rayon ou univers

Métiers

- Vendeur conseil
- Assistant(e) commercial(e)
- Chef de rayon dans la grande distribution
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial



ÉCOLE SUPÉRIEURE PRIVÉE
DE COMMERCE ET DE GESTION
24, rue de l'Industrie - BP 894 - 31685 Toulouse - Cedex 6
Tél. : 05 34 41 53 90 - Fax : 05 34 41 53 91
www.istef.fr - istef@istef.fr