

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Avec plus de **3 millions d'emplois** en France, le secteur du **Commerce et de la vente** reste l'un des secteurs les plus dynamiques et les plus porteurs en termes d'emploi. La grande distribution et le commerce de détail continuent à offrir des perspectives de recrutement pour les jeunes diplômés. De nouvelles opportunités d'emplois apparaissent également grâce au développement rapide du **e-commerce** et du **commerce biologique** ou **équitable**.

Nos jeunes diplômés formés et opérationnels s'intègrent facilement dans un **tissu économique** exigeant et évoluent vers des métiers en perpétuel renouvellement.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Concevoir et mettre en œuvre des actions commerciales
- Gérer les relations avec les fournisseurs et les clients
- Gérer les stocks et les achats
- Développer la clientèle d'un point de vente

FINALITES PROFESSIONNELLES

- Vendeur conseil
- Assistant commercial
- Chef de rayon dans la grande distribution
- Conseiller commercial
- Webmarketeur

PUBLIC VISE

- Etre titulaire d'un Baccalauréat
- Sens du contact et de la relation
- Capacité à communiquer et à s'intégrer à une équipe
- Aptitude à écouter, à s'adapter et à convaincre
- Volonté de toujours progresser
- Esprit d'analyse et de synthèse

CONDITIONS D'ADMISSIONS

ENTRETIEN DE SELECTION BASE SUR :

- Les notes et les appréciations des bulletins scolaires
- Le relevé des notes du Baccalauréat
- L'entretien individuel de motivation
- Le test de personnalité
- Les tests d'orthographe et de logique

PEDAGOGIE

- Cours dispensés par des professeurs et des professionnels reconnus dans le domaine de spécialité
- Accompagnement individuel sur les dossiers ACRC et PDUC

CYCLE DE FORMATION

Durée de la formation 1100 h de cours sur 24 mois, 1,5 jours de cours par semaine (14 heures) et 3,5 jours en entreprise

PROGRAMME - DURÉE DE LA FORMATION :

24 MOIS – 1100 H

MANAGEMENT ET GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES - 258h

- Management - 138h
- Gestion - 120h

ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE - 218h

- Cours - 120h
- Travaux dirigés - 98h

LANGUE VIVANTE ETRANGERE - 100h

- Oral - 60h
- Écrit - 40h

CULTURE ET EXPRESSION FRANCAISE - 100h

ÉCONOMIE GÉNÉRALE - 60h

ÉCONOMIE D'ENTREPRISE - 60h

DÉVELOPPEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE -190h

- Cours - 110h
- Travaux dirigés - 80h

INFORMATIQUE COMMERCIALE - 44h

DROIT - 70h

SUIVI ET SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Feuille d'émargement à signer par le formateur et l'alternant pour chaque cours, attestant de la réalisation de l'action de formation.
- Contrôles continus et partiels en conditions d'examen
- Suivis bimestriels et individuels des dossiers ACRC et PDUC.

Les cas pratiques et mises en situation professionnelles sont privilégiés dans l'ingénierie pédagogique.

CONDITIONS D'OBTENTION DU TITRE

- Obtention du BTS Management des Unités Commerciales, diplôme d'ETAT.