

BTS M.U.C.

Management des Unités Commerciales

BTS rénové en septembre 2019,
en attente des textes officiels.



 Formation en 2 ans, à **temps plein** ou par **alternance**

 Conditions d'accès, qualités requises

- Être titulaire d'un baccalauréat d'enseignement général, technologique ou professionnel.
- Être dynamique, avoir le goût de l'échange, l'esprit d'initiative et le sens des responsabilités.
- Aimer le travail d'équipe.
- Respecter les règles de l'éthique et de la déontologie.

*Au centre
de la relation
commerciale*

 Perspectives professionnelles

Chargé de clientèle, animateur des ventes, conseiller commercial, télévendeur, chargé d'accueil, assistant chef de rayon, marchandiseur, manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, chef de secteur, responsable d'agence, chef des ventes, administrateur des ventes, responsable logistique, superviseur...

FORMATION TEMPS PLEIN organisée par le Département Temps Plein du **CAMPUS SACRE-COEUR LA SALLE** : **14 SEMAINES DE STAGES SUR LES 2 ANNÉES**

De 12 à 14 semaines de stage. Ces stages doivent permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et améliorer la connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Encadrement : Notre équipe pédagogique est constituée d'enseignants habilités à faire passer les épreuves de CCF.

FORMATION PAR ALTERNANCE EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, organisée par le Département Alternance du **CAMPUS SACRE-COEUR LA SALLE**

La formation est répartie entre une pratique professionnelle, (3 jours par semaine en entreprise) et une formation théorique (2 jours par semaine en cours, le lundi et le mardi).

Encadrement : Notre équipe pédagogique est constituée de formateurs spécialisés d'un niveau BAC +4 requis ou de niveau certifié Education Nationale.

Comment s'inscrire ?


En temps plein

Se connecter sur www.parcoursup.fr et suivre la procédure d'inscription.

En alternance

Demander et compléter un dossier d'inscription puis le retourner avec les documents suivants :

- Une photo d'identité
- Un CV récent
- Une lettre de motivation
- Les bulletins de notes de *première* et *terminale*

 **Pour toute information complémentaire :**
tél. : 02 41 81 42 01

BTS M.U.C - Management des Unités Commerciales



Objectifs du métier

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) nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services.



Le programme

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Apprentissage des techniques d'expression orale et écrite (exposé, analyse et résumé de textes, synthèse) par l'actualité, la littérature, les arts, la société, etc...

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1

Anglais : Compréhension et utilisation de la langue écrite et orale dans un cadre culturel et commercial.

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 2 (Temps Plein)

Facultative : Espagnol.
Allemand (en fonction de l'effectif)

DROIT, ÉCONOMIE GÉNÉRALE, MANAGEMENT DES ENTREPRISES

Approche de l'environnement économique et juridique de la société (l'individu, l'entreprise) contribuant à la formation culturelle et professionnelle de l'étudiant.

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Informatique commerciale
- Communication
- Management et gestion des unités commerciales

Ces 5 enseignements développeront les compétences suivantes :

- Manager une équipe commerciale.
- Gérer une unité commerciale.
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management.
- Maîtriser la relation avec la clientèle.
- Gérer l'offre de produits et de services.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.



Examen de fin de formation

Intitulé	Coef	TEMPS PLEIN		ALTERNANCE	
		Mode	Durée	Mode	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Écrit	4 h	Écrit	4 h
E2 - Langue vivante étrangère 1	3	Écrit	2 h	Écrit	2 h
• Compréhension de l'écrit et expression écrite • Compréhension de l'oral et expression orale		Oral	20 min	Oral	20 min
E3 - Économie, Droit et Management des entreprises	2	Écrit	4 h	Écrit	4 h
• Économie - Droit • Management des entreprises		Écrit	3 h	Écrit	3 h
E4 - Management et Gestion des unités commerciales	4	Écrit	5 h	Écrit	5 h
E5 - Analyse et conduite de la relation commerciale	4	CCF*	-	Oral	45 min
E6 - Projet de développement d'une unité commerciale	4	CCF*	-	Oral	40 min
EF1 - Langue vivante étrangère 2 (facultatif)	+	Oral	20 min	Oral	20 min

* Contrôle en cours de formation



du commerce
et de la gestion



20-22 rue Fleming (Campus Belle-Beille) - 49066 Angers Cedex 01
Tél. : 02 41 81 42 01
campus-tempsplein@gscsls.com ou campus-alternance@gscsls.com