

BTS

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

par la voie de l'apprentissage

LA FORMATION

Ouvert à tous les bacs généraux et technologiques, se sont les bacheliers STG qui composent la majorité des étudiants. Ce BTS est également accessible aux bacs pro commerce, voire autres bacs pro tertiaire, à condition d'avoir de bons résultats et une grande motivation.

• **Qualités requises :**

Disponibilité, faculté d'adaptation, organisation, sens relationnel et commercial, bonne présentation, motivation et dynamisme.

• **Programme :**

- Enseignement général :
Expression française,
Langue vivante étrangère,
Economie générale,
Management des entreprises,
Droit;
- Enseignement professionnel :
Management et gestion des unités commerciales,
Informatique commercial et Communication,
Gestion de la relation commerciale,
Développement de l'unité commerciale,
Travaux dirigés

L'APPRENTISSAGE

Signature d'un contrat de travail avec un Maître d'Apprentissage pour une durée de 2 ans. Les modalités de l'alternance sont de 2 jours au CFA et 3 jours en entreprise.

• **Profil des entreprises d'accueil :**

Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, les unités commerciales d'entreprises de production (magasin d'usine, show-room...), les entreprises de commerce, les entreprises prestataires de services (assurances, banques, immobilier, location, communication, transport, intérim...).

• Missions confiées dans l'entreprise :

- Management de l'unité commerciale : animation équipe de vente, gestion prévisionnelle, réalisation d'études commerciales.
- Gestion de la relation avec la clientèle : accueil, information et conseil au client, suivi de la qualité, action de fidélisation.

LE MÉTIER

Le titulaire d'un BTS MUC peut prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, entreprise de commerce, assurance, banque...

• Il remplit les missions suivantes :

- Management de l'équipe commerciale, Gestion de l'unité commerciale, Gestion de la relation avec le client, Gestion et animation de l'offre de produits et de services, Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale, Démarche projet.

Il doit exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Il mène des actions pour attirer, accueillir la clientèle et lui vendre produits ou services répondant à ses attentes, la fidéliser. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

LES DÉBOUCHÉS

Insertion professionnelle ou poursuite d'études : Ecole supérieure de commerce, année de spécialisation marketing, publicité, management, ressources humaines, commerce international, filières universitaires générales (LMD), Licences Professionnelles.