

BTS Management des Unités Commerciales

Programme de formation sur 2 ans

Le titulaire du BTS MUC doit être capable de prendre la responsabilité de tout ou une partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale...).

CONTENU DE LA FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

- **Gestion de la relation commerciale**
 - Les bases de la mercatique
 - Le marché des produits et services
 - La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale
 - La mercatique des réseaux d'unités commerciales
- **Gestion des unités commerciales**
 - Gestion courante de l'unité commerciale
 - Gestion prévisionnelle
 - Evaluation des performances
- **Informatique commerciale**
 - Organisation Informatique
 - Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle
 - Informatique appliquée à la gestion de l'offre
- **Management des unités commerciales**
 - Les fondements du management
 - Le manager de l'unité commerciale
 - Le management de l'équipe
- **Communication**
 - La communication dans la relation managériale
 - La communication dans la relation commerciale
- **Projets professionnels**
 - Projets concrets réalisés en entreprise et présentés à l'oral
 - > Exemples : mise en place d'un nouveau rayon, étude d'implantation d'une nouvelle unité commerciale, etc...

MATIÈRES GÉNÉRALES

- **Langue Vivante I (anglais)**
 - Vocabulaire administratif et commercial
 - Situations de communication
 - Rédaction professionnelle et écrite
- **Économie – Droit**
 - Économie générale
 - Économie d'entreprise
 - Droit commercial et social
 - Management des entreprises
- **Culture générale et expression**
 - Culture générale
 - Méthodologie d'analyse
 - Techniques d'expression orale

LES RISE POUR OBTENIR LE CPE

- **Technologies de l'information et de la communication**
 - Internet et système d'information
 - Techniques de création et d'administration de site
 - Bibliothèque en ligne et e-learning
- **Techniques de développement personnel**
- **Langue Vivante II***
 - 2 niveaux : débutant et confirmé
- **Élaboration de son projet professionnel présenté devant un jury de chefs d'entreprise.**

* Anglais indispensable en LVI ou LVII



www.risefrance.com

BUSINESS SCHOOL / BUSINESS CENTER

ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE SUPÉRIEUR PRIVÉS

RÉSEAU DES INSTITUTS SUPÉRIEURS DE L'ENTREPRISE

BTS Management des Unités Commerciales

MISSIONS POSSIBLES EN ENTREPRISE

EXEMPLES DE MISSIONS COMMERCIALES

- Vente conseil
- Aménagement, implantation de rayon
- Recherche de fournisseurs
- Gestion des stocks
- Actions de marketing direct
- Actions de promotions des ventes
- Mise en place de tableaux de bord prévisionnels

EXEMPLES DE MISSIONS LIÉES AU MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Participation à l'animation de l'équipe
- Participation à la motivation de l'équipe
- Organisation de l'activité
- Planification et suivi de l'équipe
- Participation à l'évaluation des performances

RÈGLEMENT DE L'EXAMEN

INTITULÉ	MODE	DURÉE	COEF.	
Épreuves obligatoires :				
1 - Culture générale et expression	Écrit	4 h	3	
2 - Économie - Droit - Management des entreprises	Écrit	4 h	3	
	- Economie - Droit	Écrit	4 h	2
	- Management des entreprises	Écrit	3 h	1
3 - Anglais	Écrit	2 h	3	
	Oral	20 min		
	(prépa : 20 min)			
4 - Management et Gestion des Unités Commerciales	Écrit	5 h	4	
5 - Analyse et Conduite de la Relation Commerciale	Oral	45 min	4	
	(prépa : 45 min)			
6 - Projet de développement d'une Unité Commerciale	Oral	40 min	4	

MÉTIERS VISÉS

Niveau Assistant à court terme :

- Second de rayon, assistant(e) chef de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes, chargé(e) de clientèle
- Conseiller(e) commercial(e), délégué(e) commercial(e), vendeur
- Chargé(e) d'accueil, de l'administration commerciale

Niveau Responsable à moyen terme :

- Manager de rayon, directeur de magasin
- Responsable de site, d'agence, chef d'agence
- Chef de secteur, responsable d'un centre de profit
- Responsable de clientèle, chefs des ventes
- Administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe...

www.risefrance.com



BUSINESS SCHOOL / BUSINESS CENTER

ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE SUPÉRIEUR PRIVÉS

RÉSEAU DES INSTITUTS SUPÉRIEURS DE L'ENTREPRISE