Sud Formation
CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR — BAC+2

FORMATION EN APPRENTISSAGE



OBJECTIFS

- **Métiers :** responsables capables de participer au management de l'unité commerciale, la gestion de la relation avec la clientèle, la gestion et l'animation de l'offre de produits et services, la recherche et l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.
- **Compétences :** au sein d'une unité commerciale, valoriser une offre produits / services, gérer et optimiser les ventes, participer à l'animation d'équipe(s).

PRÉ-REQUIS

- Niveau requis : Diplôme Bac ou équivalent niveau IV (toutes filières)
- Sélection sur : dossier de candidature / tests écrits de logique, d'expression et de personnalité / entretien individuel
- Signature d'un contrat de travail avec une entreprise du secteur.
- Aptitudes et conditions spécifiques au métier (le cas échéant) : amplitude horaire, sens du contact-client

DURÉE DE LA FORMATION

- Contrat de 24 mois
- 1350 heures de cours en Centre de Formation d'Apprentis
- Modalités de l'alternance : 2,5 jours en CFA

STATUT ET COÛT DE LA FORMATION

- Statut : salarié en contrat d'apprentissage
- Rémunération : en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et du niveau du candidat
- Coût de la formation : cf. barème centre de formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 3 examens blancs et contrôles continus
- Examen final en 2ème année (centre d'examen de Perpignan)
- Suivi en entreprise par un formateur-référent

Conception et graphisme : Scom CCI CLC - Crédit photo : Fotolia - Mis en page : Adapt-t

Sud Formation

CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

FORMATION EN APPRENTISSAGE

PROGRAMME - 1350H

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION LANGUE VIVANTE

- Au choix, anglais ou espagnol (LV 1)

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET JURIDIQUE

- Economie générale
- Management des entreprises
- Droit

GESTION DE LA RELATION COMMERCIALE

- Les bases de la mercatique
- La relation commerciale
- La mercatique des réseaux d'unités commerciales

MANAGEMENT ET GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

- Le manageur de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe, son organisation
- Gestion courante de l'unité commerciale
- Gestion des investissements, de l'offre + gestion prévisionnelle
- Evaluation des performances de l'unité commerciale

DÉVELOPPEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Le management de projet
- Etude-développement

COMMUNICATION

- La communication dans la relation interpersonnelle
- La relation managériale, la relation commerciale

INFORMATIQUE COMMERCIALE

- L'information commerciale, ressource stratégique
- L'organisation de l'information
- Le travail collaboratif
- Informatique appliquée
- Présentation et diffusion de l'information commerciale

POURSUITE D'ÉTUDES

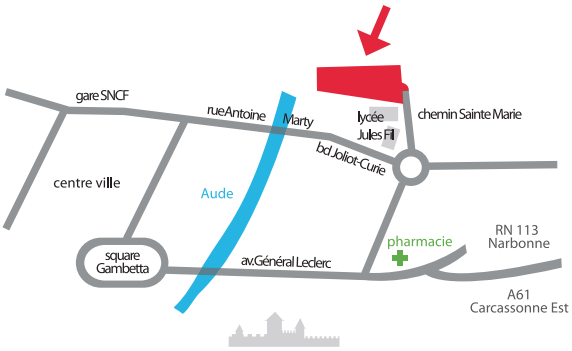
- Licence Pro et/ou tout diplôme Bac+3
- Concours d'entrée des Écoles de commerce
- Responsable développement commerciale (formation NEGOVENTIS
- Responsable manager de la distribution (formation NEGOVENTIS)

LES ATOUTS DU CENTRE DE FORMATION DE CARCASSONNE

- 85% de réussite aux examens
- 65% d'insertion professionnelle
- Géré par la CCI, le Centre de Formation met en place des programmes basés sur une connaissance approfondie des besoins des entreprises et du tissu économique.

CONTACTEZ-NOUS !

Sud Formation - CCI Carcassonne



- Chemin Sainte-Marie
11890 CARCASSONNE - CS 30011 - Cedex
- Tél. 04 68 71 38 76
- formation@carcassonne.cci.fr

SITE WEB

www.formation.carcassonne.cci.fr

SUD FORMATION-CCI CARCASSONNE

Cultivons vos compétences !