

BTS Management des Unités Commerciales

■ Objectif de la formation

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou d'une partie de l'unité commerciale. Pour cela il doit acquérir les compétences d'un manager.

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact de l'offre de produits ou de services (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand).

Il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir, lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes et la fidéliser.

■ Le programme de formation

Enseignement Général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Economie
- Droit
- Management des entreprises

Enseignement Professionnel

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

■ Référentiel d'Examen

Epreuves	Coef.	Forme	Durée
E1- Culture générale et expression	3	Ecrite	4 h
E2- Langue vivante étrangère 1	3	Ecrite Orale	2 h 20 min
E3- Economie, droit et management des entreprises			
E3a- Economie - droit	3	Ecrite	3 h
E3b- Management des entreprises	3	Ecrite	3 h
E4- Management et gestion des Unités Commerciales	4	Ecrite	5 h
E5- Analyse et conduite de la relation commerciale	4	Orale	45 min
E6- Projet développement de l'unité commerciale	4	Orale	40 min
Epreuve facultative			
EF1- Langue vivante étrangère 2	1	Orale	20 min

■ Régime d'Etudes et Expérience professionnelle

>>> En alternance

Sur les deux années, vous travaillerez 3 jours par semaine au sein d'une entreprise et vous serez 2 jours consécutifs en formation.

>>> En initial

Sur les deux années vous êtes tenus d'effectuer entre 8 et 16 semaines de stage selon votre BTS.

■ Votre Profil

► Qualités

- Goût pour le contact, bonne communication
- Esprit d'équipe
- Sens de l'initiative et des responsabilités
- Sens de l'organisation
- Aptitude à rassurer le client
- Pouvoir de persuasion
- Goût du challenge
- Clarté d'expression
- Maîtrise de soi
- Ténacité

Le technicien maîtrise donc les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante ou dans la gestion de projets.

► Compétences

- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion de l'unité commerciale
- Communication commerciale
- Management des ressources humaines
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

■ Que faire après le BTS?

► Perspectives d'emploi

Sont concernés tous les emplois commerciaux qui se caractérisent par une démarche active en direction des clients.

A court terme

Assistant manager de rayon, assistant commercial ou marketing, manager de rayon, chargé de clientèle, ...

A moyen terme

Chef d'agence commerciale, chef des ventes, directeur de magasin, ...

► Poursuivre vos études

- Au sein de l'EXXECC (DEESGEST, DEESMA...)
- Licence pro en cursus universitaire
- Concours passerelle aux grandes écoles

■ Conditions d'admission

Bac ou niveau bac. Admission sur dossier de candidature, entretien de motivation et test.

Alternance

EXXECC

22 rue Jean Mermoz 13008 Marseille
Tél. 04 91 02 50 56. Fax. 04 91 02 46 06
www.exxecc.fr