

**Intitulé de la formation**

**BTS Management des Unités Commerciales**

**Conditions d'admission**

Etre titulaire d'un Bac ou du niveau Bac  
Avoir été reçu aux tests et entretien de sélection

**Objectif**

Cette formation prépare de futurs collaborateurs capables de gérer un rayon ou une unité commerciale.

**Types d'emplois visés**

Assistant chef de rayon, Directeur-adjoint de magasin, Chargé de clientèle, Conseiller commercial, Vendeur-conseil, Télé-conseiller, Manageur de rayon, Chef de secteur, Responsable de caisse

**Exemples de missions**

- *Vente, conseil*
- *Etudes : commerce, clientèle, de marché*
- *Accueil, information et conseil à la clientèle*
- *Gestion des stocks*
- *Marchandisage, mise en avant des produits de l'unité commerciale*
- *Gestion des opérations commerciales (promotions, soldes, campagnes...)*
- *Gestion des approvisionnements*
- *Formation des collaborateurs*
- *Création d'outils d'aide à la vente*
- *Réaliser et exploiter des études commerciales (veille, étude de marché, commerce...)*

**Contenu**

- Droit, Economie générale, Management des entreprises (189 heures)
- Culture générale et expression (77 heures)
- Anglais (77 heures)
- Mercatique (127 heures)
- Management des équipes (98 heures)
- Gestion des unités commerciales (98 heures)
- Communication (49 heures)
- Information commerciale (77 heures)
- Projet de développement de l'unité commerciale (77 heures)
- Analyse et conduite de la relation commerciale (77 heures)
- Intégration et BTS Blancs (154 heures)

**Durée**

1100 heures sur 24 mois ou 600 heures sur 12 mois

**Validation**

BTS : Bac +2, Diplôme d'Etat

**Méthodes pédagogiques**

Un rythme d'alternance adapté aux contraintes pédagogiques et à celles de l'entreprise ; groupes de petite taille, suivi et accompagnement dans l'entreprise d'accueil tout au long de la formation