



BTS

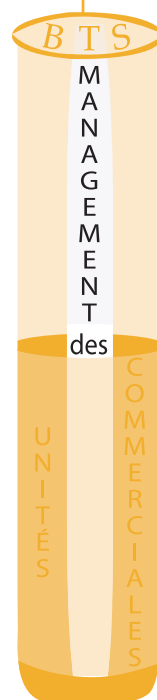
MANAGEMENT des UNITÉS
COMMERCIALES

1. ACQUISITION DE PRATIQUES PROFESSIONNELLES :

Cette formation en deux ans vous prépare aux métiers commerciaux sédentaires :
chef de rayon, directeur adjoint de magasin , chargé de clientèle, conseiller commercial,
marchandiseur, télévendeur, télé - conseiller, chargé de l'administration commerciale,...
Les entreprises concernées appartiennent à tous **les secteurs d'activités** et sont de **toutes tailles**
(**entreprises de distribution, entreprises de prestation de services**).

2. MISSIONS EN ENTREPRISE :

- 
- MANAGEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE :**
- management de l'équipe commerciale, gestion de l'unité commerciale.
 - gestion de projets.
- 
- GESTION DE LA RELATION AVEC LA CLIENTELE :**
- vente, développement de la relation de service.
 - fidélisation de la clientèle.
- 
- GESTION ET ANIMATION DES OFFRES DES PRODUITS et/ou DES SERVICES :**
- participation à l'élaboration des offres, mise à disposition des offres.
 - animation des offres.
- 
- RECHERCHE ET EXPLOITATION DE L'INFORMATION :**
- organisation de l'information et de sa circulation,
 - recherche et exploitation de l'information commerciale pour la décision.
 - contribution à la qualité du système d'information.



3. ORIENTATION POST - BTS :

Le **BTS MANAGEMENT des UNITÉS COMMERCIALES (diplôme d'Etat)** vous permettra d'intégrer :

- soit **BAC + 3 DEESARH** (*assistant ressources humaines*).
- soit **BAC + 3 DEESMA** (*en marketing management*).
- soit **BAC + 3 CQP Négociateur Immobilier**.
- soit une entreprise au poste de chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable de site ou d'agence, directeur-adjoint de magasin, chef de rayon, administrateur des ventes, responsable logistique, superviseur, ...

4. PRE - REQUIS :

Nota Bene : l'intégration de l'étudiant à cette section implique l'adoption d'un code vestimentaire "entreprise".

Les qualités : une excellente présentation, un esprit d'initiative, le goût du travail en équipe, le sens des responsabilités, le sens commercial, le sens relationnel, ...

Le niveau d'études : baccalauréat (général, technique ou professionnel)

5. ORGANISATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE :

Sup'Exup prépare ce diplôme en deux ans :



EN FORMATION INITIALE :

- Le stage en milieu professionnel, d'une durée de 12 à 14 semaines, est réparti sur les deux années.
- Le stage est fractionné en périodes de 2 à 7 semaines.



EN FORMATION PROFESSIONNELLE :

- **alternance** : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise (contrat de professionnalisation , CP2E)
- **formation continue** : par modules cumulables pour les salariés et dirigeants d'entreprise, congé individuel de formation (CDI ou CDD) .

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux (français, anglais, droit, économie ...) et d'intervenants professionnels issus des entreprises, pour les enseignements professionnels (Management et gestion commerciale, etc ...)

Pendant toute la formation, vous bénéficiez d'un suivi personnalisé de l'équipe pédagogique de Sup'Exup, du tuteur, du centre de formation et du tuteur professionnel en entreprise.

6. EXAMEN FINAL :

Matière	Epreuve	Durée	Coefficient
Français	Ecrite	4 h 00	3
Langue vivante étrangère 1	Ecrite - Orale	2 h 00 - 0 h 20	3
Economie et Droit	Ecrite	4 h 00	2
Management des entreprises	Ecrite	3 h 00	1
Management et gestion des unités commerciales	Ecrite	5 h 00	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	Orale	0 h 45	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Orale	0 h 40	4
Langue vivante 2 (facultatif)	Orale	0 h 20	