



MÉTIERS VISÉS

- > Assistant chef de produit
- > Responsable de rayon
- > Adjoint Directeur magasin
 - > Assistant acheteur
 - > Assistant export
- > Conseiller en clientèle



CONDITIONS D'ACCÈS

- > Être titulaire d'un BAC ou en avoir le niveau
- > ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

TÉMOIGNAGE

Antoine

Lorsque j'ai intégré la formation je n'avais qu'un baccalauréat et peu d'expérience dans le domaine commercial. Cette formation m'a apporté les connaissances et les outils permettant de mener à bien une relation commerciale et ce grâce à une approche globale de l'environnement d'une entreprise. L'alternance est un challenge stimulant et quelle meilleure récompense que de terminer par l'obtention d'un diplôme...

BTS Management des Unités Commerciales (BTS MUC)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Étudier les besoins des consommateurs
- Définir une stratégie commerciale
- Mettre en œuvre des décisions stratégiques
- Négocier
- Assurer la gestion commerciale

PARCOURS DE FORMATION

La durée de la formation sera de **24 mois** avec une période d'application pratique en entreprise.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)
- D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- D'un financement individuel

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes les informations utiles sur ces diverses possibilités

VALIDATION

Diplôme Éducation Nationale, niveau III



**CONTACTS
GROUPE FIM**

AGNEAUX : 02 33 77 86 77

CHERBOURG : 02 33 78 86 88

GRANVILLE : 02 33 91 21 30

SAINT-LÔ : 02 33 77 43 50



**LIEUX DE
FORMATION**

GROUPE FIM

CHERBOURG

GRANVILLE / SAINT-LÔ

AIFCC CAEN

www.fim.fr

CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

MERCATIQUE

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

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

- Les fondements du management
- Le manager de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe de l'unité commerciale
- L'organisation de l'équipe
- Le management de projet

GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

- Gestion courante de l'unité commerciale
- Gestion des investissements
- Gestion de l'offre de l'unité commerciale
- Gestion prévisionnelle
- Évaluation des performances de l'unité commerciale

COMMUNICATION

- Introduction à la communication
- La communication dans la relation interpersonnelle, managériale et commerciale

INFORMATIQUE COMMERCIALE

- L'information commerciale, ressource stratégique
- L'organisation de l'information
- Le travail collaboratif
- Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle
- Informatique appliquée à la gestion de l'offre

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

ECONOMIE GENERALE

- Les fonctions économiques, le financement de l'économie
 - La régulation, l'économie mondiale
 - Les relations économiques internationales

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- L'entreprise, centre de décision et de management
- La démarche stratégique

DROIT

- Le cadre de vie juridique de l'activité économique
- L'activité économique et les mécanismes juridiques fondamentaux
- L'entreprise et l'activité commerciale
- Relations de travail dans l'entreprise
- Les relations juridiques avec les consommateurs
- Les relations inter-entreprises

CULTURE ET EXPRESSION FRANÇAISE

- Les techniques d'expression écrite et orale, synthèse et analyse de documentation

LANGUE ÉTRANGÈRE (ANGLAIS)

- La maîtrise professionnelle de l'anglais à l'écrit et à l'oral