B T S
Management Des Unités Commerciales

Préparer en 2 ans un diplôme d'état du premier cycle d'enseignement supérieur :
le **BTS Management des Unités Commerciales.**
Acquérir et valoriser vos compétences techniques et professionnelles.

PROFIL

Avoir un niveau BAC ou être titulaire d'un BAC PRO.

ALTERNANCE / STATUT

* Rythme de deux jours de formation et trois jours en entreprise.
* Sous le statut de salarié en contrat de professionnalisation, vous percevez une rémunération et l'entreprise finance votre formation.

MODULES D'ENSEIGNEMENT

* Volume horaire : 1200 heures sur 2 ans
* Contenus pédagogiques basés sur le référentiel de l'Education Nationale : cours magistraux, exercices, travaux pratiques ou dirigés, études de cas.

PROGRAMME

Enseignement général

* Culture générale
* Langue vivante
* Droit
* Economie générale et d'entreprise

Enseignement Professionnel

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

REFERENTIEL D'EXAMEN

Epreuves	Coefficient	Forme	Durée
Culture générale et Expression	3	Ecrite	4 heures
Langue vivante étrangère 1	2	Ecrite	2 heures
	1	Orale	20 minutes
Economie - Droit	3	Ecrite	4 heures
Management et gestion des unités commerciales	4	Ecrite	5 heures
Analyse et conduite de la relation commerciale	4	Orale	45 minutes
Projet de développement d'une unité commerciale	4	Orale	40 minutes
Epreuve Facultative			
Langue vivante étrangère 2	1	Orale	20 minutes

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

* contrôle continu
* examens BTS blancs

DIPLOME D'ETAT BTS

* oraux et écrits
* épreuve professionnelle de synthèse

Examen en mai/juin Résultats en juillet

POURSUITE DES ETUDES

3ème année de spécialisation et préparation du Diplôme Européen d'Etudes Supérieures de Marketing (DEESMA) et / ou le Bachelor Affaires Internationales et Commerce.
4ème et 5ème années : Préparation du MASTER.

SUP TEK
9, rue Alexandre 94700 Maisons-Alfort - Tél : 01 78 94 29 00 - Fax : 01 78 94 29 04
infos@suptek.fr - www.suptek.fr

Attaché commercial
Chargé de clientèle

MUC

Il développe et gère une clientèle : artisans, commerçants, professions libérales, entreprises, éventuellement associations. Il assure le suivi des comptes de ses clients et occupe également des fonctions commerciales en développant son « portefeuille clients ».

ACTIVITES

Prospecter

Cibler un secteur d'activité ou une zone géographique.
Renouveler des ventes auprès de ses clients identifiés.

Conseiller

Analyser les besoins de ses clients.
Accompagner le client tout au long de l'acte de vente.

Organiser

Gestion et suivi de son portefeuille clients.
Reporting de ses actions commerciales auprès de sa direction.

COMPETENCES REQUISES

*Facilité d'écoute, de dialogue et de contact
*Esprit d'équipe et de collaboration
*Sens de l'organisation
*Bonne présentation

TYPES D'ENTREPRISES

Pierre angulaire de tous types de sociétés, le chargé de clientèle et l'attaché commercial pourront développer leurs compétences dans tous les secteurs d'activité.

PERSPECTIVES D'EVOLUTION

Après plusieurs années d'exercice et de bons résultats commerciaux le chargé de clientèle peut devenir responsable d'agence ou manager d'une équipe commerciale.

LES DEBOUCHES

Assistant commercial, animateur des ventes, télévendeur, conseiller commercial, vendeur conseil, manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, administrateur des ventes, chef de caisses, superviseur...

SUPTEK
9, rue Alexandre 94700 Maisons-Alfort - Tél : 01 78 94 29 00 - Fax : 01 78 94 29 04
infos@suptek.fr - www.suptek.fr