BTS « Management des Unités Commerciales »

ORGANISATION GENERALE DE CETTE FORMATION PAR ALTERNANCE.

La voie de Formation par Alternance s'adresse à des jeunes de 16 à 25 ans et permet de

- **Développer ses connaissances par la pratique en Entreprise**
- **Acquérir de l'expérience professionnelle**
- **S'insérer plus vite dans le monde du Travail**

Durée de la Formation : 2 ans, soit 1365 heures
Rythme d'alternance : 1 semaine en Entreprise et 1 semaine au CFA

FINALITE DU DIPLOME : B.T.S. « MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES ».

Le Technicien Supérieur « MUC » a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (exemple d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand…….).

Dans le cadre ce cette unité commerciale le titulaire du BTS « MUC » exerce les fonctions suivantes :

- le management de l'unité commerciale,
- la gestion de la relation avec la clientèle,
- la gestion et l'animation de l'offre de produits et de services,
- la recherche et l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

CONDITIONS GENERALES D'EXERCICE.

L'activité du titulaire du BTS Management des Unités Commerciales s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.
Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Il maîtrise 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. Il met en œuvre en permanence les technologies de l'information et de la communication.
Son environnement professionnel exige le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie.

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales exerce ses activités essentiellement dans :

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- Des unités commerciales d'entreprises de production,
- Des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestations de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport,…

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans,….)

REGLEMENT D'EXAMEN.

BTS « MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES »				
EPREUVES	**UNITES**	**COEF.**	**FORME**	**DURÉE**
E1 CULTURE GENERALE ET EXPRESSION	U1	3	ECRITE	4 H
E2 LANGUE VIVANTE ETRANGERE 1	U2	3	ECRITE ORALE	2 H (*20MIN DE PREPA*) + 20 MIN
E3 ECONOMIE DROIT	U3	3	ECRITE	4 H
E4 MANAGEMENT ET GESTION DES UNITES COMMERCIALE	U4	4	ECRITE	5H
E5 ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE	U5	4	ORALE	EN CCF
E6 PROJET DE DEVELOPPEMENT D'UNE UNITE COMMERCIALE	U6	4	ORALE	40 MIN
EPREUVE FACULTATIVE				
EF1 LANGUE VIVANTE ETRANGERE 2	UF1		ORALE	20 MIN

CONDITIONS GENERALES D'ADMISSION.

- Etre âgé(e) de 16 à 25 ans.
- Etre titulaire du Bac.
- Admission après étude du dossier de candidature, Evaluation des connaissances et Entretien de motivation (avril à septembre).
- Signature d'un contrat d'alternance.