

COMMERCE, VENTE & GESTION

BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES *en alternance avec nos entreprises partenaires*

Le BTS « Management des Unités Commerciales » permet de poursuivre deux objectifs :

- acquérir un diplôme d'enseignement supérieur,
- faciliter l'insertion professionnelle par l'acquisition des compétences attendues par les entreprises du secteur.

Avec nos entreprises partenaires la formation en alternance proposée par l'INFA vous offre la possibilité de bénéficier de l'appui d'une équipe pédagogique mobilisée pour que vous réussissiez votre formation.

50 % de réussite à l'examen année 2009 !

Les métiers visés par le BTS « Management des Unités Commerciales » sont très diversifiés.

En début de carrière, les principaux métiers accessibles au niveau assistant(e) sont les suivants :

- Second de rayon, Assistant(e) chef de rayon, Directeur(trice)-adjoint(e) de magasin,
- Animateur(trice) des ventes, Chargé(e) de clientèle, Conseiller(ère) commercial(e), Délégué(e) commercial(e), Vendeur(se)-conseil, Marchandiseur,
- Télévendeur(se), Téléconseiller(ère),
- Chargé(e) d'accueil, Chargé(e) de l'administration commerciale.

Quel que soit le niveau de responsabilité, l'activité de l'unité commerciale implique un engagement tel que chacun est amené, à un moment donné, à remplir ce type de fonctions.

La maîtrise des compétences liées à ces métiers favorise l'accès à des responsabilités plus larges pour exercer un management efficace de l'équipe et la gestion d'une unité commerciale.

Avec un peu d'expérience, le titulaire d'un BTS « M.U.C. » pourra accéder à des postes de responsables, tels que :

- Manager de rayon, Responsable de rayon, Directeur de magasin, Responsable de site, Responsable d'agence, Chef d'agence commerciale, Chef de secteur, Responsable d'un centre de profits,
- Responsable de clientèle, Chef des ventes, Chef de marché,
- Administrateur des ventes, Chef de caisse, Responsable logistique, Chef de groupe, Chef de flux, Superviseur.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale :

- de manager l'équipe d'une unité commerciale (manager l'unité commerciale, gérer l'unité commerciale, gérer un projet),
- de gérer de la relation avec la clientèle (pratiquer efficacement les techniques de ventes, développer la relation de service, fidéliser et créer un trafic de clientèle),
- de concevoir et de mener des actions commerciales,
- d'évaluer les performances commerciales et financières de son unité commerciale,
- de gérer et animer l'offre de produits ou de services de cette unité (participer à l'offre de produits et de services, mettre à disposition l'offre, gérer les approvisionnements, gérer les relations avec la supply chain),
- de réaliser des études et contribuer à la qualité du système d'information de l'entreprise (organiser l'information commerciale et sa circulation, rechercher et exploiter l'information commerciale pour la décision, contribuer à la qualité de l'information).

PROGRAMME

- **Enseignement général**
 - Français
 - Langue vivante étrangère
 - Droit
 - Economie générale
 - Economie d'entreprise
- **Enseignement Professionnel**
 - Management et gestion des unités commerciales
 - Développement de l'unité commerciale
 - Informatique commerciale
 - Communication

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Elle répond au référentiel du BTS Management des Unités Commerciales.

La formation est animée par des intervenants sélectionnés pour leur niveau professionnel ou académique élevé, dont certains étaient membres du Jury officiel en BTS ACTION COMMERCIALE.

Le travail de l'INFA et en entreprise est régulièrement évalué et suivi (livret d'objectifs et bulletins scolaires).

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : une solution emploi-formation

Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail, de type particulier, qui associe formation et travail, selon le principe de l'alternance.

Ce dispositif, ouvert aux jeunes de moins de 26 ans, est une formule intéressante à plusieurs titres :

- une formation financée par l'entreprise et l'OPCA
- un emploi rémunéré,
- une qualification professionnelle assurée.

La formation est gratuite pour le salarié en contrat de professionnalisation, qui perçoit une rémunération équivalente à un pourcentage du SMIC selon son âge et son niveau scolaire.

CONDITIONS D'ACCES A LA FORMATION

Pour être admis en formation, les candidats doivent remplir les conditions suivantes :

- être titulaire d'un BAC général ou technologique,
- avoir un goût prononcé pour la vente,
- posséder des aptitudes au travail en équipe,
- avoir de bonnes notions de gestion,
- avoir le sens des responsabilités, de l'autonomie, le goût du contact humain et du challenge.

*Cycle de formation réalisé sous **ASSURANCE QUALITE**, dans le cadre de la **CERTIFICATION ISO 9001 version 2008 de l'INFA**.*

Contact : Joëlle BENEVOLO

MODALITES DE SELECTION ET D'INSCRIPTION

La sélection s'effectue sur étude :

- du CV et de la lettre de motivation,
 - du dossier scolaire et des notes obtenus au BAC.
- Tests de sélection, entretien téléphonique et individuel. Après la sélection, l'INFA Rhône-Alpes positionne le stagiaire sur des modules de techniques d'entretien, de curriculum vitae... **et le met en relation avec ses entreprises partenaires selon son profil.**

Cet encadrement permet au stagiaire de réussir son projet professionnel : intégrer une entreprise pour effectuer un BTS MUC en alternance.

L'admission n'est définitive qu'après présentation aux entreprises partenaires et validation de la candidature.

ORGANISATION GENERALE : DUREE ET DATES

Durée : 23 mois en rythme alterné en Centre de formation/Entreprise.

Date de démarrage : Août/Septembre/Octobre

Passage de l'examen : Juin 2012

LIEU DE LA FORMATION

L'INFA est un institut national – Chiffres clefs :

- 14.000 jeunes et adultes accueillis chaque année en formation qualifiante ou diplômante,
- 11.700 personnes orientées ou accompagnées,
- 33 implantations en France.

La formation se déroule dans l'espace formation de l'**INFA Rhône-Alpes** à Lyon Perrache, sur un site au cœur du quartier Lyon confluence dans des locaux entièrement rénovés, permettant l'accès à un centre de ressources interactif et une salle informatique connectée à internet dans une atmosphère propice au travail.

VALIDATION

Diplôme d'Etat de niveau III (Bac+2), **Brevet de Technicien Supérieur « Management des Unités Commerciales »**.

Renseignements et inscriptions :

INFA RHONE ALPES

48 rue Quivogne

69002 LYON

Tél. : 04.72.83.51.46

Fax : 04.72.83.87.36

rhonealpes@infa-formation.com