FICHE MÉTIER ET COMPÉTENCES

ÉCOLE DE COMMERCE

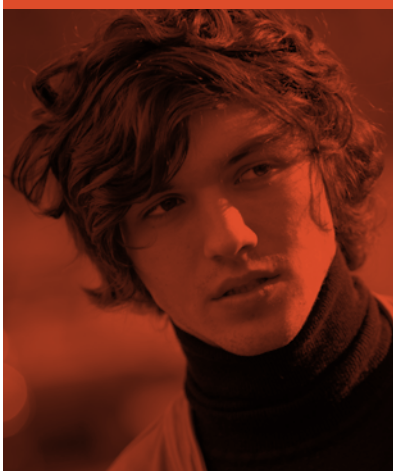
# BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES




DIPLÔME D'ÉTAT EN 2 ANS

## LES MÉTIERS
**AUXQUELS VOUS SEREZ PRÉPARÉS**

- Responsable d'agence
- Manager de rayon
- Responsable de rayon
- Responsable de centre de profit
- Administrateur des ventes,
- Responsable de clientèle
- Directeur de magasin



## ce diplôme d'état est ouvert aux étudiants de niveau baccalauréat

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. L'unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (magasin, agence commerciale, site marchand...). L'étudiant doit être dynamique, aimer l'action, le challenge, savoir communiquer, négocier...

## objectifs

L'objectif du BTS Management des Unités Commerciales est de former des étudiants dont les missions seront les suivantes :

### management de l'unité commerciale

- **MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE**
  recrutement, organisation, animation et évaluation des performances
- **GESTION DE L'UNITÉ COMMERCIALE**
  objectifs, gestion prévisionnelle, gestion des équipements
- **GESTION DE PROJET**
  conception et réalisation d'actions commerciales

### gestion de la relation avec la clientèle

- **VENTE**
  préparation de la vente, argumentation
- **DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION DE SERVICE**
  accueil, gestion des insatisfactions et des suggestions client
- **FIDÉLISATION ET CRÉATION DE TRAFIC DE CLIENTÈLE VERS L'UNITÉ COMMERCIALE**
  participation aux opérations coordonnées par le responsable ou l'enseigne, conception et mise en œuvre d'actions locales

### recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

- **ORGANISATION DE L'INFORMATION COMMERCIALE ET DE SA CIRCULATION**
- **RECHERCHE ET EXPLOITATION DE L'INFORMATION COMMERCIALE POUR LA DÉCISION**
- **CONTRIBUTION À LA QUALITÉ DU SYSTÈME D'INFORMATION**

### gestion et animation de l'offre de produits et de services

- **PARTICIPATION À L'ÉLABORATION DE L'OFFRE**
  exploitation des informations sur l'offre et la clientèle
- **MISE À DISPOSITION DE L'OFFRE DE PRODUITS**
  approvisionnement, contrôles qualité des produits
- **MISE À DISPOSITION DE L'OFFRE DE SERVICES**
  procédures de mise en œuvre d'un service, gestion des relations avec les prestataires
- **ANIMATION DE L'OFFRE**
  création et mise en œuvre d'actions commerciales, aménagement de l'unité commerciale

ESARC EVOLUTION
COMMERCE - MARKETING

FICHE MÉTIER ET COMPÉTENCES

ÉCOLE DE COMMERCE

# BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES




DIPLÔME D'ÉTAT EN 2 ANS

## organisation

La scolarité est organisée en semestres. Elle alterne périodes de cours et périodes d'immersion en entreprise conformément au référentiel. L'emploi du temps communiqué en début d'année intègre des contrôles continus et des examens blancs en fin de semestre. Ainsi chaque étudiant peut se situer par rapport aux exigences du BTS et réajuster ses méthodes de travail si nécessaire.

## poursuite d'études

Le titulaire du BTS MUC peut intégrer la filière «Responsable du développement commercial et marketing» (titre certifié par l'État niveau II et inscrit au RNCP*) puis la filière «Manager de la performance commerciale et marketing» ou le cycle de «Manager de la communication» (titres certifiés niveau I et inscrits au RNCP).

* RNCP : Registre national de la certification professionnelle.

## référentiel d'examen

| ÉPREUVE | COEFFICIENT | FORME DE L'ÉPREUVE | DURÉE |
|---|---|---|---|
| CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION | 3 | ÉCRIT | 4 H |
| LANGUE VIVANTE 1 | 1,5 | ÉCRIT | 2 H |
| ÉCONOMIE ET DROIT | 2 | ÉCRIT | 4 H |
| MANAGEMENT DES ENTREPRISES | 1 | ÉCRIT | 3 H |
| MANAGEMENT ET GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES | 4 | ÉCRIT | 5 H |
| ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE | 4 | ORAL | 45 MIN* |
| PROJET DE DÉVELOPPEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE | 4 | ORAL | 40 MIN* |
| LANGUE VIVANTE FACULTATIVE | 1 | ORAL | 20 MIN* |

*épreuve précédée d'un temps égal de préparation.

## conditions d'admission

- DOSSIER DE CANDIDATURE
- ENTRETIEN DE MOTIVATION
- TESTS ÉVENTUELS

## évaluations pédagogiques au cours de la formation

Chaque semestre les étudiants sont évalués à l'aide de contrôles continus et d'un examen blanc dans chacune des épreuves du BTS. Ces évaluations permettent l'établissement du livret scolaire produit au jury de délibération du BTS lors d'une session d'examen nationale en fin de 2ème année.

## enseignements

- CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ÉCONOMIE
- DROIT
- MANAGEMENT DES ENTREPRISES
- LANGUE VIVANTE
- GESTION DE LA RELATION CLIENT
- COMMUNICATION
- MANAGEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE
- TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

ESARC EVOLUTION
COMMERCE - MARKETING

AIX EN PROVENCE 95, chemin Roger Martin - 13090 Aix-en-Provence - 04 42 29 74 72 - aix@esarc-evolution.fr
BORDEAUX Campus de Bissy - 83/97 avenue Bon Air - 33700 Mérignac - 05 56 12 81 82 - bordeaux@esarc-evolution.fr
MONTPELLIER Campus de Bissy - Route de Ganges - 34980 Saint Clément-de-Rivière - 04 67 91 31 41 - montpellier@esarc-evolution.fr
TOULOUSE Campus de Bissy - B.P. 51905 - 31319 Labège cedex - 05 61 39 97 98 - toulouse@esarc-evolution.fr

www.esarc-evolution-commerce-marketing.fr

OgilvyAction