Gérez, développez, et animez votre unité commerciale

BTS
Management des Unités Commerciales

en contrat de PROFESSIONNALISATION

Accès possible en formation initiale

UNE FORMATION TECHNIQUE ET PROFESSIONNELLE ANCRÉE DANS LA RÉALITÉ DU METIER

Le titulaire de ce BTS sera sans doute responsable de tout ou partie d'une unité commerciale, magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand... Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit alors les missions suivantes : management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et de services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

Qualités requises

- **Aisance relationnelle**
- **Sens de la négociation**
- **Autonomie et sens des responsabilités**
- **Dynamisme**
- **Qualités de gestionnaire**

Activités professionnelles

- **Management de l'unité commerciale**
- **Gestion de la relation avec la clientèle**
- **Gestion et animation de l'offre de produits et de services**
- **Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale**

Le BTS MUC donne accès directement à une palette de métiers très diversifiés : responsable de service après-vente, VRP, visiteur médical, chargé d'études de marché, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin, animateur de ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, télévendeur, chargé de l'administration commerciale, etc. De même, le titulaire du BTS MUC occupera des statuts variés (salariés, indépendants...).

Les entreprises de distribution, les unités commerciales, les entreprises de prestation de service (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) sont les futurs employeurs d'un BTS MUC.

PROGRAMME DE FORMATION

FORMATION GENERALE 530 HEURES

1. EXPRESSION FRANCAISE
2. LANGUES VIVANTES
3. ECONOMIE, MANAGEMENT D'ENTREPRISE, DROIT

ECONOMIE GENERALE

- Les relations économiques internationales
- L'économie mondiale

MANAGEMENT D'ENTREPRISE

- L'entreprise et sa démarche stratégique
- Entreprendre, gérer, diriger une structure

DROIT

- Relations de travail dans l'entreprise
- Le contrat
- Le risque dans l'entreprise

FORMATION PROFESSIONNELLE 670 HEURES

1. MANAGEMENT ET GESTION DES UNITES COMMERCIALES

   - Organisation des entreprises, rôle et fonctions du manageur, management des équipes commerciales et éléments de comptabilité générale, gestion de l'unité commerciale (60% du programme de cours).

2. GESTION DE LA RELATION COMMERCIALE ET DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE

   - Il s'agit essentiellement d'apports en marketing dans les domaines suivants : concepts de base du marketing, marketing des réseaux, marketing opérationnel (gestion de l'offre, relations avec la clientèle, gestion de projet, organisation de l'information, analyse des performances, communication de l'unité commerciale).

3. INFORMATIQUE COMMERCIALE

   - Informatique et télématique appliquées : utilisation des progiciels et de logiciels de gestion, statistiques, et marketing. Les technologies de l'information au service du développement commercial. .

4. COMMUNICATION

Les avantages de l'alternance

- Acquérir une expérience professionnelle tout en se formant
- Obtenir la prise en charge des frais de formation
- Mettre en pratique les acquis théoriques de la formation et favoriser sa réussite à l'examen
- Percevoir une rémunération

IRFA Sud

15 ANS D'EXPERIENCE DE LA FORMATION EN ALTERNANCE

UNE EQUIPE PEDAGOGIQUE SPECIALISEE

- Appui à la recherche d'entreprise
- Mises en relations employeurs
- Gratuité des inscriptions
- Effectifs des sections inférieurs à 15
- Accompagnement dans l'entreprise en lien avec les tuteurs
- Méthodes pédagogiques basées sur l'interaction
- Partenariats solides avec le réseau institutionnel

Contact : ***Marie Le Gars***

Chargée de relations entreprises / Aide aux placements

☎ : **04.68.68.39.80** fax **04.68.68.39.81**

mlegars@irafsud.fr irfasud.66@irfasud.fr

www.irfasud.fr