

BTS Management des unités commerciales (MUC)

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).
Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.
En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe, etc

CONTENU DE LA FORMATION

Culture générale et expression

L'étude des techniques du résumé, de la discussion et de la synthèse de documents ainsi que des notions de culture générale.

Langue vivante

L'étude du vocabulaire commercial usuel et du vocabulaire économique. L'entraînement à l'expression orale et à l'expression écrite appliquée.

Économie

La coordination des décisions économiques par l'échange. La création de richesses et la croissance économique. La répartition des richesses. Le financement des activités économiques. La politique économique dans un cadre européen et mondial.

Management des entreprises

La logique entrepreneuriale et managériale. La finalité de l'entreprise, sa responsabilité sociétale. Le management stratégique et opérationnel. Les décisions et le processus de décision. La démarche stratégique. Le diagnostic stratégique. Les choix stratégiques et leur mise en œuvre.

Droit

L'individu au travail. La structure et les organisations. Le contrat, support de l'activité de l'entreprise. L'immatériel dans les relations économiques. L'entreprise face au risque.

Mercatique

Les bases de la mercatique

La démarche mercatique.
Le marché des produits et services.

La relation commerciale

Le contexte de la relation commerciale.
La relation commerciale et le marché.
La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale.
Le contexte organisationnel de la relation commerciale.

La mercatique des réseaux d'unités commerciales

Les réseaux d'unités commerciales.
La stratégie mercatique des réseaux.

Management des unités commerciales

Les fondements du management. Le manageur de l'unité commerciale. Le management de l'équipe. L'organisation de l'équipe. Le management de projet.

Gestion des unités commerciales

La gestion courante de l'unité commerciale. La gestion des investissements. La gestion de l'offre. La gestion prévisionnelle. L'évaluation des performances de l'unité commerciale.

Communication

L'introduction à la communication. La communication dans la relation interpersonnelle. La communication dans la relation managériale. La communication dans la relation commerciale.

Informatique commerciale

Le travail collaboratif. L'informatique appliquée à la gestion de la relation client.

REGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
E.1. Culture générale et expression	Écrite	4 h.	3
E.2. Langue vivante étrangère 1	Écrite Orale	2 h. 20 min*	3
E.3. Économie, droit et management des entreprises économie et droit management des entreprises	 Écrite Écrite	 4 h. 3 h.	 2 1
E.4. Management et gestion des unités commerciales	Écrite	5 h.	4
E.5. Analyse et conduite de la relation commerciale	Orale	45 min	4
E.6. Projet de développement de l'unité commerciale	Orale	40 min	4
E.F.1. Épreuve facultative : langue vivante 2	Orale	20 min*	**

* Épreuve précédée d'un temps égal de préparation.
** Les notes obtenues aux épreuves facultatives ne sont prises en compte que pour leur part excédant la note 10 sur 20. Les points supplémentaires sont ajoutés au total des points obtenus aux épreuves obligatoires.

APRES LES ETUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée.

- assistant(e) commercial(e)
- attaché(e) commercial(e)
- chargé(e) d'affaires
- chargé(e) de clientèle banque
- chef de rayon
- chef des ventes
- conseiller(ère) en voyages
- gestionnaire de contrats d'assurance
- marchandiseur(euse)
- responsable de la promotion des ventes

MODALITES D'ADMISSION

1. Dépôt d'un dossier de candidature
2. Entretien
3. Validation de la candidature
4. Signature du contrat de formation

NOUS CONTACTER

EXAouest

2 rue du Moulin de Melgven
BP 71155
29101 Quimper cedex

02.98.55.47.95
contact@exaouest-formations.fr