VENTE
MARKETING

Sup de Vente
Révéler votre sens des affaires



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Formation en alternance **gratuite* et rémunérée**

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Préparer de futurs gestionnaires de service ou de point de vente, capables d'organiser, vendre, animer et manager.**
- **Obtenir le diplôme d'État BTS MUC.**

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

A court terme :

- Assistant chef de rayon
- Délégué commercial
- Chargé de clientèle
- Animateur des ventes
- Chargé d'opération marketing direct
- Marchandiseur

A moyen terme :

- Responsable de point de vente
- Manager de rayon
- Responsable commercial
- Responsable administration des ventes
- Chargé d'études
- Chef de groupe
- Chef de secteur

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans des entreprises de la distribution, alimentaires ou spécialisées, des services commerciaux d'entreprises de production ou des centrales d'achat.

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- Bachelor Responsable de la Distribution
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Consultant Recrutement

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Être titulaire du Bac
- Admission après étude du dossier et entretien de motivation
- Recrutement à partir de mars pour une rentrée début septembre

QUALITÉS MAJEURES

- Volonté
- Esprit d'initiative
- Organisation
- Sens du contact
- Goût du travail en équipe

82% de réussite

aux examens 2016 (académie 62%).

une école de la
CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

TÉMOIGNAGE

Fabien Auquier BTS MUC 2e année

Après avoir obtenu mon Bac STG, je suis allé à la Fac. Cette année n'ayant pas été concluante, j'ai préféré me diriger vers un BTS, plus concret, car je voulais suivre un cursus post-Bac. J'ai intégré à Sup de Vente le BTS Management des Unités Commerciales en apprentissage car l'alternance permet selon moi d'associer au mieux théorie et pratique. Elle permet également d'avoir un salaire. J'ai trouvé à Sup de Vente l'ambiance chaleureuse que m'avait décrite un ami, ancien élève de l'école qui a d'ailleurs obtenu son diplôme. Je souhaite poursuivre mes études en Bac+3 toujours à Sup de Vente qui propose plusieurs formations de ce niveau auxquelles je pourrai accéder avec mon BTS.



Crédit photos : A. Blanc/CCI Paris Ile-de-France • Edition novembre 2016 - 8777-2016

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans sur le mode de l'alternance école-entreprise, selon le choix de l'entreprise :
Soit
- 1 semaine au CFA et 1 semaine en entreprise

Soit
- 2 jours au CFA et 3 jours en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement professionnel

- Management et gestion des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale
- Outils de gestion commerciale :
  - Techniques quantitatives de gestion
  - Mathématiques
  - Informatique commerciale

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais commercial
- Economie générale
- Management des entreprises
- Droit

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIÉS EN ENTREPRISE DANS LE CADRE DE L'APPRENTISSAGE

- Relations clients-fournisseurs
- Négociation d'achat-vente
- Conseil auprès de la clientèle
- Animation d'un point de vente d'une équipe commerciale
- Gestion et administration de moyens financiers, matériels liés à l'action
- Conseil auprès de l'entreprise d'accueil quant aux politiques de produits, de prix, de commercialisation, de communication et de distribution

RECHERCHE D'ENTREPRISES

- Ateliers de recherche d'entreprises
- Accompagnement individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

PARMI NOS PARTENAIRES

ARGEDIS RELAIS TOTAL, AUCHAN, BUREAU VALLEE, CALZEDONIA FRANCE, CARREFOUR CITY, CASH CONVERTERS, CASINO FRANCE, CASTORAMA, CITROEN, DU PAREIL AU MEME, EMLING, FNAC, HABITAT FRANCE, MAISON PIERRE HERME PARIS, MANGO, MARCHE U, MINELLI, ORANGE, ORCHESTRA, PARROT, SPAR, SUBWAY...

Contacts
Mohamed KHEMIRI Responsable pédagogique
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 04 27 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente
26 ter, rue d'Hennemont
78100 Saint-Germain-en-Laye
supdevente.fr

(*) Le coût de la formation est pris en charge par des subventions du Conseil Régional et par la taxe d'apprentissage et autres versements d'entreprises.

l'Europe s'engage en Ile-de-France avec le FSE
UNION EUROPÉENNE
avec le soutien de ileDeFrance