

Formation diplômante BAC + 2

Brevet de Technicien Supérieur (BTS)

« Management des Unités Commerciales »



Votre profil

*Vous êtes en terminale ou titulaire d'un BAC général,
technologique ou professionnel ?*

Vous aimez les relations commerciales et l'animation d'équipe ?

**Le BTS Management des Unités Commerciales est fait pour vous.
Commerciaux, vos qualités d'écoute et votre dynamisme seront des
armes supplémentaires pour réussir votre projet professionnel.**

Le contexte et l'emploi

Le secteur du commerce offre de nombreuses opportunités, aux appellations extrêmement diverses : Chargé(e) d'études de marché, Responsable de rayon, Directeur-adjoint de magasin, Animateur de ventes, Chargé(e) de clientèle...

Les entreprises de distribution, de commerce électronique, de prestations de services (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) sont friandes de bons commerciaux aptes à fidéliser et à conseiller une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Le BTS Management des Unités Commerciales reste pour elles le plus grand pourvoyeur de profils de qualité.

Les objectifs de la formation

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales peut prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structures plus importantes (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.



Programme

FRANÇAIS

- Maîtrise des techniques d'expression écrite et orale
- Méthode du résumé- discussion et de la synthèse

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- L'étudiant doit être capable de dialoguer dans une perspective professionnelle
- D'exploiter des sources d'informations professionnelles dans la langue considérée

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

ET JURIDIQUE

ECONOMIE GÉNÉRALE

- Les fonctions économiques : production, répartition, consommation, épargne
- Le financement de l'économie
- Les relations économiques internationales
- L'économie mondiale

ECONOMIE D'ENTREPRISE

- Les différentes conceptions et activités de l'entreprise
- Le rôle de l'entreprise dans la société
- Les choix stratégiques de l'entreprise

DROIT

- Les mécanismes juridiques fondamentaux
- Les relations de travail dans l'entreprise
- Les relations interentreprises

MERCATIQUE

- Les bases de la mercatique
- La relation commerciale
- La mercatique des réseaux d'unités commerciales

MANAGEMENT DES UNITÉS

COMMERCIALES

- Les fondements du management
- Le manager de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe de l'unité commerciale
- Le management de projet

COMMUNICATION

- La communication dans la relation interpersonnelle
- La communication dans la relation managériale
- La communication dans la relation commerciale

INFORMATIQUE

- L'informatique commerciale
- L'organisation de l'information
- Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle
- Informatique appliquée à la gestion de l'offre
- Informatique appliquée à la gestion de l'unité commerciale
- Présentation et diffusion de l'information commerciale

Examen

ÉPREUVES	UNITÉ	COEF	FORME	DURÉE
E1 Culture générale et expression	U1	3	écrit	4h
E2 Langue vivante étrangère 1	U2	3	écrit oral	2h 20 min (20' préparation)
E3 Économie, droit	U3	3	écrit	4h
E4 Management et gestion des unités commerciales	U4	4	écrit	5h
E5 Analyse et conduite de la relation commerciale	U5	4	oral	45 min (45' préparation)
E6 Projet de développement d'une unité commerciale	U6	4	oral	40 min
Épreuve facultative Langue vivante étrangère 2	UF1	1	oral	20 min (20' préparation)