

DIPLÔME
D'ÉTAT

BAC+2

BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Alternance - Initial - CIF



NIVEAU D'ENTRÉE	ADMISSION	VALIDATION
BAC	Dossier, tests et entretien	Diplôme BAC +2

OBJECTIFS

Exerçant au sein d'une surface de vente, d'une agence commerciale, d'un site marchand, d'un département commercial, le technicien MUC est chargé de vendre des produits ou services à une clientèle qu'il conviendra de capter et de fidéliser.

Responsable de tout ou partie d'une unité commerciale, il devra :

- Animer, approvisionner et rendre attractif son espace de vente
- Connaître les caractéristiques de ses produits et leurs taux de marge
- Accueillir le client, identifier sa demande et argumenter la vente
- Proposer des ventes additionnelles et rédiger le contrat commercial

PROGRAMME DE LA FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Management des unités commerciales

- Les fondements du management
- Missions et outils du manager
- Le manager d'équipe
- Le manager de l'unité commerciale

Gestion de la relation commerciale

- Les bases de la mercatique
- Le marché des produits et services
- La mercatique opérationnelle
- La mercatique des réseaux

Gestion des unités commerciales

- Gestion courante de l'unité commerciale
- Gestion commerciale prévisionnelle
- Evaluation des performances

Communication

- Communication managériale
- Communication commerciale
- Communication interpersonnelle

Informatique commerciale

- Organisation informatique
- Informatique et gestion de la relation commerciale
- Informatique appliquée à la gestion de l'offre

Projets professionnels

- Actions concrètes réalisées en entreprise
- Préparation à la présentation orale
- Exemples : étude d'implantation d'une unité, mise en place d'un nouveau rayon...

MATIÈRES GÉNÉRALES

Anglais professionnel

- Vocabulaire des affaires, communication, rédaction professionnelle

Français

- Culture générale, méthodologie d'analyse, expression orale

Economie-droit

- Economie générale, d'entreprise, droit commercial et social



RÈGLEMENT D'EXAMEN

EPREUVES	DURÉE	FORME	COEFF
Culture générale	4h	Ecrite	3
Anglais	2h	Ecrite	2
	0h20 +0h20 (1)	Orale	1
Economie droit	4h	Ecrite	3
Management et gestion des unités commerciales	5h	Ecrite	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	0h45 +0h45 (1)	Orale	4
Projet de développement d'une unité commerciale	0h40	Orale	4

1/ épreuve précédée du temps de préparation indiqué

Conditions d'obtention du diplôme

Art. 24 : Moyenne générale ≥ 10

QUALITÉS PERSONNELLES

- Dynamisme et sens du contact
- Goût pour les affaires et les challenges
- Pugnacité et ténacité

METIERS PRÉPARÉS

A COURT TERME

- Assistant chef de rayon
- Responsable adjoint de magasin
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Chargé de la promotion des ventes...

A MOYEN TERME

- Manager de rayon
- Directeur de magasin
- Responsable de site
- Chef d'agence
- Chef des ventes
- Responsable de clientèle
- Chef de groupe
- Administrateur des ventes...

POURSUITES D'ÉTUDES

BAC+3

- Chargé de projets marketing et communication
- Responsable Portefeuille Clients
- Négociateur Immobilier (EFAB)



EFFICOM Lille
146 rue Nationale
59000 Lille

T. 03 20 15 16 77
F. 03 20 15 16 66

www.efficom-nord.fr
contact@efficom-nord.fr

Etablissement privé
du Groupe Sciences-U