

# BTS MUC :

# Management des Unités Commerciales

## ALTERNANCE

### Conditions d'admission:

Bac ou Niveau Bac : Après étude du dossier scolaire et **entretien de motivation**

### Qualités requises:

- Energie physique
- Confiance en soi
- Facilité d'élocution
- Sens du commerce

### La Formation:

Le programme du BTS a pour objectif de former des généralistes opérationnels et polyvalents capables de participer à l'ensemble des activités commerciales d'une surface de vente ou d'une entreprise commerciale. Le domaine d'activité couvre la totalité des opérations relatives à l'achat et à la vente et nécessite donc des qualités de communication, de rigueur et un esprit d'initiative.

la formation permet de participer à l'organisation de l'ensemble des activités commerciales, à la réflexion stratégique et à la définition des objectifs commerciaux, aux choix des politiques d'achat et de vente, à la recherche de circuits et de moyens de distribution et à la réalisation de la promotion commerciale.

Le BTS Management des unités commerciales (BTS MUC) permet d'accéder à quatre fonctions principales :

- Management d'une unité commerciale (magasin, agence, service commercial, ...)
- 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

La Formation prend donc en compte ces quatre pôles.

### Débouchés:

Les débouchés sont nombreux et variés. Le B.T.S. est un diplôme professionnel très apprécié par les entreprises commerciales ou industrielles.

Après ces deux années, l'étudiant peut:

-soit **poursuivre sa formation**, puisqu'il existe des passerelles d'accès à d'autres cycles d'études supérieures: bac + 3, bac +4, bac + 5.

-soit **entrer dans la vie professionnelle** en tant que :

- Attaché commercial
- Négociateur
- Acheteur
- Chargé d'études de marché
- Assistant ou chef de produit marketing et vente
- Chargé de clientèle
- Conseiller en merchandising
- Assistant chef de rayon

## Niveau assistant

Les principales appellations des métiers qui couvrent le champ professionnel sont les suivantes :

- second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin, ...
- animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial , délégué commercial, vendeurconseil, marchandiseur, ...
- télévendeur, télé-conseiller, ...
- chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale, ...

Le titulaire de ce BTS accède à ces métiers à vocation opérationnelle en général en début de carrière. Quel que soit le niveau de responsabilité, l'activité de l'unité commerciale implique un engagement tel que chacun est amené, à un moment donné, à remplir ce type de fonctions. La maîtrise des compétences liées à ces métiers favorise l'accès à des responsabilités plus larges pour exercer un management efficace de l'équipe et la gestion d'une unité commerciale.

## Niveau responsable

Les principales appellations des métiers qui couvrent le champ professionnel sont les suivantes :

- manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable d'un centre de profits,...
- responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché, ...
- administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe, chef de flux, superviseur,...

En fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, ces postes de responsabilités assez larges sont accessibles, à un terme relativement proche de leur sortie d'études, aux titulaires du BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

## **Stages en entreprises** :(règlement Education Nationale)

### **candidat en situation de première formation ou en situation de reconversion**

La durée de stage est de 12 à 14 semaines. Elle s'ajoute à la durée de formation dispensée dans le centre de formation continue en application de l'article 11 du décret n°95-665 du 9 mai 1995 modifié portant règlement général du brevet de technicien supérieur.

Lorsque cette préparation s'effectue dans le cadre d'un contrat de travail de type particulier, le stage obligatoire est inclus dans la période de formation dispensée en milieu professionnel si les activités effectuées sont en cohérence avec les exigences du référentiel et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus.

## **PROJET HORAIRE HEBDOMADAIRE DE FORMATION**

<b>Disciplines</b>	<b>Première année</b>	<b>Deuxième année</b>
Français	7	7
Langue vivante 1		
Economie d'entreprise		
Droit		
Economie générale		
Management et gestion des unités commerciales	8	8
Gestion de la relation commerciale		
Développement de l'unité commerciale		
Informatique commerciale		
Communication		
<b>TOTAL</b>	<b>15 h</b>	<b>15 h</b>

# **REGLEMENT D'EXAMEN** (Education Nationale ):

## **NATURE DES EPREUVES**

<b>INTITULE</b>	<b>Mode</b>	<b>Durée</b>	<b>Coefficient</b>
Français	Ecrit	4h	3
Langue vivante étrangère 1	Ecrit oral	2h 20 min(préparation) + 20min	5
Economie Droit	Ecrit	4h	3
Management et gestion des unités commerciales	Ecrit	5 h	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	Oral	45 min (préparation) + 45 min	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Oral	40 min	4
Epreuve facultative LV2	Oral	20 min	