

# BTS MUC : Management des Unités Commerciales

## 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)

Les stages sont organisés avec le concours des milieux professionnels et sont placés sous le contrôle des autorités académiques dont relève l'étudiant. La recherche des unités commerciales d'accueil est assurée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

Le stage en milieu professionnel est décomposé en **Missions professionnelles de préparation et de suivi** et **Périodes d'immersion totale en entreprise**. Les unes et les autres relèvent de la même convention de stage qui doit préciser la programmation dans le temps.

Les missions professionnelles de préparation et de suivi ont lieu dans le cadre de l'activité de l'unité commerciale où le stage en immersion totale est programmé. Elles ont pour finalités :

- de fixer les objectifs et de définir les modalités du stage,
- de découvrir l'environnement professionnel de l'unité commerciale,
- de faciliter l'immersion du stagiaire dans l'entreprise,
- de mener les activités permettant le déroulement efficace du stage,
- de varier les activités en saisissant les opportunités offertes par l'unité commerciale,
- de suivre et d'analyser les effets des actions conduites pendant les périodes d'immersion.

Leur nombre est fixé de 10 demi-journées au minimum à 20 au maximum par année scolaire. Ces demi-journées sont réparties dans l'année mais peuvent être regroupées, sur des durées limitées, en fonction des contraintes liées à l'activité de l'unité commerciale.

Elles se déroulent dans le cadre des travaux de classe dédoublée de Gestion de la relation commerciale et de Développement des unités commerciales. Pendant cet horaire, l'étudiant est amené à se rendre régulièrement dans les entreprises partenaires.

L'immersion totale en entreprise implique la présence en continue du stagiaire en entreprise. La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 12 à 14 semaines. Celles-ci sont réparties de façon sensiblement égales sur les deux années de formation et peuvent être fractionnées sur des durées de deux semaines au minimum et sept semaines au maximum, en fonction du projet pédagogique et des contraintes de l'entreprise d'accueil.

L'immersion est centrée, en première année, sur l'Analyse et Conduite de la Relation Commerciale (ACRC) et, en deuxième année, sur le Projet de Développement de l'Unité Commerciale (PDUC).

Ces périodes d'immersion totale en entreprise peuvent, pour partie, se situer pendant les vacances scolaires, sous réserve du respect d'une période de 4 semaines consécutives de repos pendant les vacances d'été.

# Projet HORAIRE HEBDOMADAIRE DE FORMATION

Disciplines	Première année	Deuxième année
Français Langue vivante 1 Economie d'entreprise Droit Economie générale	10	10
Management et gestion des unités commerciales Gestion de la relation commerciale Développement de l'unité commerciale Informatique commerciale Communication	18	18
<b>TOTAL</b>	<b>28 h</b>	<b>28 h</b>

## REGLEMENT D'EXAMEN (Education Nationale) :

### NATURE DES EPREUVES

INTITULE	Mode	Durée	Coefficient
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