



## BTS

# MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

- Salarié sous contrat d'apprentissage : de 16 à 25 ans
- Salarié sous contrat de professionnalisation : à partir de 16 ans

## NIVEAU DEMANDÉ

- Baccalauréat ou équivalent sur dossier

## DURÉE

- 2 ans

## RYTHME D'ALTERNANCE CFA / ENTREPRISE

- 1 Semaine CFA / 1 Semaine Entreprise
- 2 jours CFA / 3 jours Entreprise  
3 jours CFA / 2 jours Entreprise

## OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous aurez acquis les compétences pour devenir un manager d'une unité commerciale, un gestionnaire de la relation avec la clientèle, un animateur de l'offre de produits et de services de son entreprise, capable de rechercher et d'exploiter les informations nécessaires à l'activité commerciale.

## QUALITÉS SOUHAITÉES

- Autonomie, esprit d'initiative
- Sens des responsabilités
- Organisation, rigueur
- Fort relationnel
- Esprit d'équipe
- Dynamisme
- Polyvalence

## ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Grande distribution (hyper-supermarchés, magasins spécialisés : sport, bricolage, multimédia, décoration, prêt-à-porter...)
- Unités commerciales ou points de vente d'entreprises de production
- Entreprises de prestation de services (location, téléphonie...)

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans...).

## PROGRAMME

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Développement de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Management d'une équipe commerciale
- Gestion commerciale
- Gestion de projet
- Informatique commerciale

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Langue vivante : anglais
- Économie générale
- Droit
- Management des entreprises

## MOYENS MIS À VOTRE DISPOSITION

- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels
- Centre d'Étude des Langues
- Centre de ressources multimédia : un espace de travail, de documentation et d'information au coeur du campus qui compte 13 000 supports et 70 postes informatiques

## PERSPECTIVES APRÈS LE DIPLÔME

### VIE ACTIVE

- Assistant chef de rayon
- Directeur-adjoint de magasin
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Chargé de l'administration commerciale

### POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences
- Bachelor Gestion / Commerce / Marketing à l'EGC du Maine (École de Gestion et de Commerce)
- Bachelor Chef de projet en Marketing Internet et Conception de site



Cette formation est accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap.