

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

APPRENTISSAGE 2 ANS

MÉTIERS VISÉS

Le titulaire du B.T.S. MUC, a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Des postes à responsabilités comme **responsable commercial, des ventes, de la logistique, de la clientèle**, sont accessibles à court terme aux titulaires du B.T.S. Management des Unités Commerciales.

FORMATION

- Durée de la formation : 1350 heures
- Cycle alternance hebdomadaire (3 jours en Entreprise / 2 jours au Centre + 2 mercredis / mois).
- Formation en CCF (Contrôle en Cours de Formation)

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence professionnelle dans le domaine du commercial, management, RH, école supérieure de commerce ou de gestion.



RENSEIGNEMENTS

@ : secretariat-ufac@saint-pierre91.org

☎ : 01 60 47 99 75

INSCRIPTION SUR «PARCOURSUP»

 **île de France**

Saint-Pierre
Institut



UFA SAINT-PIERRE
CERFAL - SECTEUR TERTIAIRE

70 RUE DE MONTGERON - 91800 BRUNOY
VISITEZ NOTRE SITE : SAINTPIERRE91.ORG

académie
Versailles 
LYCÉE DES MÉTIERS


Cerfal
RÉSEAU DE L'APPRENTISSAGE
EN ÎLE-DE-FRANCE

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

APPRENTISSAGE 2 ANS

LES TÂCHES EN ENTREPRISE

Les tâches doivent être réalisées dans le cadre d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand). Pour chaque action, le salarié doit être en mesure d'expliquer les objectifs fixés, les méthodes suivies et d'interpréter les résultats obtenus. Le poste confié au salarié doit évoluer entre la 1ère et la 2ème année du contrat, comme précisé ci-après :

1^{ÈRE} ANNÉE : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

- La gestion d'un point de vente ou d'un rayon (achats, présentation de l'offre).
- La réalisation et le suivi de la vente.
- L'organisation de l'espace commercial.
- Le contrôle de l'adaptation de l'offre commerciale produit/service aux besoins des clients.
- Le contrôle de la qualité du service client.
- Le suivi de l'impact d'une action commerciale (promotion communication).
- L'exploitation et la mise à jour des bases de données.

2^{ÈME} ANNÉE : PROJET DE DÉVELOPPEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Le développement de l'offre commerciale : nouveau produit/service
- Le réaménagement de l'unité commerciale (améliorer la clarté de l'offre, l'extension du point de vente)
- L'amélioration de la relation clientèle (réduction des insatisfactions, lisibilité de la marque et de l'enseigne)
- L'amélioration de la compétitivité de l'offre (prix / qualité)
- Les actions commerciales plus généralement pour améliorer chiffre d'affaires et marges.
- L'animation de l'équipe commerciale (recrutement, stimulation, mesure de la performance)

CONTENU DE LA FORMATION

MATIÈRES	DURÉE HEBDOMADAIRE
Culture générale et expression	2h
Langue vivante 1	2h
Economie - Droit	2h
Management des Unités Commerciales	3h
Gestion de la relation commerciale	1h30
Développement de l'unité commerciale	2h
Analyse et conduite de relation commerciale	2h
Information commerciale et communication	1h30



LIEN VERS LA PAGE WEB

<https://saintpierre91.org/formation/bts-muc>

RENSEIGNEMENTS

@ : secretariat-ufac@saint-pierre91.org

☎ : 01 60 47 99 75

INSCRIPTION SUR «PARCOURSUP»

UFA SAINT-PIERRE
CERFAL - SECTEUR TERTIAIRE
70 RUE DE MONTGERON - 91800 BRUNOY
VISITEZ NOTRE SITE :
SAINTPIERRE91.ORG