

BTS M.U.C

Management des Unités Commerciales

Pré requis	Conditions d'admission	A la sortie
BAC Validé	Dossier + Entretien	BAC +2

✦ **Statuts :**

Initial (1 400 h)

Alternance sous contrat de professionnalisation (1 100 h)

✦ **Objectifs**

Dans le cadre de l'unité commerciale, le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales doit remplir les missions suivantes :

- ➔ Management de l'unité commerciale
- ➔ 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

Il doit ainsi être capable :

- d'exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale
- au contact de la clientèle, de mener des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, et de la fidéliser
- chargé des relations avec les fournisseurs, de veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché
- d'assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

✦ **Programme de la Formation**

Enseignements théoriques et généraux

Matières générales	<ul style="list-style-type: none"> • Français • Anglais
Droit	<ul style="list-style-type: none"> • Cadre et mécanismes juridiques de l'activité économique • Droit du travail • Droit commercial
Economie générale	<ul style="list-style-type: none"> • Les fonctions économiques : <i>production, consommation, épargne</i> • Le financement de l'économie • La régulation du marché • Les relations économiques internationales
Management des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise, la société et l'éthique • Diversité des approches de l'entreprise : <i>conception & système de production</i> • L'entreprise, centre de décision : pouvoir et information • L'entreprise et la gestion-organisation des activités : <i>commerciales, financières et en ressources humaines</i> • L'entreprise et sa démarche stratégique

Enseignements Professionnels

Management de l'unité commerciale	<ul style="list-style-type: none">• Management de l'équipe commerciale : <i>recrutement et animation</i>• Gestion comptable et financière de l'unité• Gestion de projets
Gestion de la relation avec la clientèle	<ul style="list-style-type: none">• Techniques de vente et de négociation• Développement de la relation de service• Fidélisation et création de flux de clientèle vers l'unité commerciale
Gestion et Animation de l'offre	<ul style="list-style-type: none">• Participation à l'élaboration et la mise à disposition de l'offre de produits & services• Animation de l'offre
Information et Stratégie	<ul style="list-style-type: none">• Réalisation d'études de marché• Adaptation et mises en forme des informations en fonction des destinataires• Amélioration du système d'information

✦ Règlement de l'examen MUC :

Les examens se déroulent en deux phases. En mai ont lieu les épreuves écrites. Les étudiants sont convoqués individuellement pour les oraux au cours des mois de mai et de juin. Vous obtenez le BTS si vous avez une moyenne égale ou supérieure à 10/20. Il n'existe aucune session de rattrapage en BTS.

Epreuves	Coefficient	Forme	Durée
E1 Français	3	Ecrite	4h
E2 Langue vivante étrangère	3	Ecrite et Orale	Ecrite (2h) et Orale (préparation 20min+20min)
E3 Economie Droit	3	Ecrite	4h
E4 Management et gestion des unités commerciales	4	Ecrite	5h
E5 Analyse et conduite de la relation commerciale	4	Orale	Préparation 45min + 45min
E6 Projet de développement d'une unité commerciale	4	Orale	40min
EF1 Epreuve facultative LV2	1	Orale	20min

✦ Métiers et poursuite d'étude après le BTS MUC :

Le BTS prépare les étudiants dans les métiers suivants :

- Niveau assistant : second de rayon, assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, vendeur-conseil, télévendeur, télé conseiller, chargé de l'administration commerciale...
- Niveau responsable : manager de rayon, directeur de magasin, chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable de clientèle, chef des ventes, chef de caisse, responsable logistique...

Il est tout à fait possible de poursuivre ses études après le BTS MUC et d'intégrer une école de commerce, l'université (licence professionnelle...) ou un autre centre de formation en se conformant aux conditions d'admission de la formation (dossier, concours ou entretien).

SCIENCES-U
53, Cours Albert Thomas

Tel : 04.26.29.01.01

Fax : 04.26.29.01.27

rhonealpes@sciences-u.fr