




 Niveau III

 18 à 24mois

 1100 h

 Aucun frais d'inscription
Aucun frais de scolarité

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour but de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Les métiers visés sont très diversifiés, les principales appellations sont:

- Au niveau assistant: second de rayon, assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, conseiller commercial, vendeur-conseil, marchandiseur, télévendeur, télé-conseiller, chargé d'accueil, etc...

- Au niveau responsable: manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable de secteur, chef des ventes, chef de marché, administrateurs des ventes, chef de caisse, superviseur, etc...

PRÉ-REQUIS

Tout public
de diplôme ou titre de niveau IV

QUALITÉS

Curiosité

Dynamisme

Aimer le contact client

Esprit d'équipe

Esprit d'initiative

Goût du challenge et de la gestion

Sens des responsabilités

Esprit d'analyse



PROGRAMME

BTS Management des Unités Commerciales

CULTURE GÉNÉRALE

80 Heures

Coef. 3 - Écrit 4h

OBJECTIF

Vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité

Communiquer à l'oral et par écrit
S'informer, se documenter, développer son esprit de synthèse
Appréhender le contenu d'un message
Réaliser un écrit, améliorer ses capacités d'argumentation
Apprécier un message ou une situation

ÉCONOMIE-DROIT

146 Heures

Coef. 2 - Écrit 4h

Économie Générale

La coordination des décisions économiques
La création de richesses et la croissance économique
La répartition des richesses
Le financement de l'économie
La politique économique dans le cadre européen
La gouvernance de l'économie mondiale

Droit

L'individu au travail
Les structures et les organisations
Le contrat, support de l'activité économique de l'entreprise
L'immatériel dans les activités économiques
L'entreprise face aux risques

LANGUE VIVANTE 1

90 Heures

Coef. 1,5 - Écrit 2h
Coef. 1,5 - Oral 20min

OBJECTIF

Évaluer la compréhension de la langue étrangère à l'oral
Évaluer l'expression et la communication orale

Management et Gestion d'Unités Commerciales

MGUC

148 Heures

Coef. 4 - Écrit 5h

Les fondements du management
Le management de l'unité commerciale
L'organisation de l'équipe
La gestion courante de l'unité commerciale
La gestion des investissements
La gestion de l'offre
La gestion prévisionnelle
L'évaluation des performances de l'unité commerciale

MANAGEMENT
DES ENTREPRISES

73 Heures

Coef. 1 - Écrit 3h

OBJECTIF

Appréhender la logique stratégique d'une entreprise

- Développer les capacités de réalisation d'un diagnostic stratégique à travers différentes approches
- Appréhender le processus de décision au sein de l'entreprise
- Améliorer la capacité d'analyse et la mise en situation
- Elaborer une stratégie conforme aux moyens et aux contraintes de l'entreprise

GESTION DE LA
RELATION
COMMERCIALE

-
ACRC

223 Heures

Coef. 4 - Oral 45min

ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

L'épreuve doit permettre d'évaluer les aptitudes à prendre en responsabilité des activités commerciales courantes dans une unité commerciale, et les connaissances mobilisées à cette occasion.

Les bases de la mercatique
Le marché des produits et services
La relation commerciale et le marché
La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale
Le contexte organisationnel de la relation commerciale
Les réseaux d'unités commerciales et leurs stratégies
L'informatique commerciale

PDUC

Projet de Développement de l'Unité Commerciale

Cette épreuve a pour objectif d'évaluer les aptitudes du candidat à prendre des décisions commerciales ayant une

(Suite)

PDUC

227 Heures

Coef. 4 - Oral 40min

incidence directe sur le développement de l'unité commerciale. Il incombera au candidat d'apprécier toutes les conséquences qu'elles entraînent, en estimant la faisabilité et en mesurant les risques et les opportunités.

Les projets relèvent essentiellement du développement de la clientèle et du développement de l'offre.

INFORMATIQUE
COMMERCIALE

68 Heures

OBJECTIF

Acquérir les compétences suivantes

- Information commerciale : ressource stratégique
- Organisation de l'information
- Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle, à la gestion de l'offre, à celle de l'unité commerciale
- Présentation et diffusion de l'information commerciale .

COMMUNICATION

45 Heures

OBJECTIF

Donner les outils essentiels à toutes formes de relation

- La communication dans la relation interpersonnelle
- La communication dans la relation managériale
- La communication dans la relation commerciale



NOMBRE D'HEURES TOTAL : 1100



DISPOSITIFS D'EXÉCUTION

BTS Management des Unités Commerciales

MOYENS TECHNIQUES

- Salles de cours
- Ordinateurs
- Plateforme numérique
- Tableau numérique
- MOOC (Moodle) : support de cours et gestion des rattrapages
- Google Drive

ORGANISATION DE L'ACTION DE FORMATION

- Formation continue
- Accès à une plateforme numérique stockant différentes ressources pédagogiques (cours théoriques, exercices pratiques, études de cas, quizz interactifs, épreuves des précédents examens, dossiers professionnels des anciens stagiaires...) afin d'uniformiser la formation et assurer la gestion des rattrapages dans le cadre d'une formation ouverte
- Travail collaboratif grâce au stockage et partage de ressources sur Google Drive entre l'équipe pédagogique et les stagiaires

SUIVI DE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

- Feuilles d'émargement
- Attestation de suivi de formation

DISPOSITIF D'ÉVALUATION

Épreuves du BTS MUC écrites et orales