



BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES



ELIGIBLE AU CPF

OBJECTIFS

Le titulaire de ce BTS a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale qui peut être un lieu physique (magasin, supermarché...) ou virtuel (site marchand...).

Ce technicien supérieur remplit les 4 missions suivantes :

- Management de l'unité commerciale : management du personnel, de l'unité commerciale (gestion prévisionnelle, des équipements...) et gestion de projet (conception et réalisation d'actions commerciales...)
- Gestion de la relation avec la clientèle : actions pour attirer le client, l'accueillir, lui faire des offres en fonction de ses attentes et le fidéliser
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale : réalisation d'études (clientèle, concurrence...) pour prise de décision efficace et amélioration des performances de l'unité commerciale.

Il peut exercer sous l'autorité d'un dirigeant ou en large autonomie, essentiellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...).

PUBLIC

Tout public

PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un Baccalauréat général ou technologique OU être titulaire d'un Baccalauréat professionnel avec mention de préférence

CONTENU

ENSEIGNEMENTS GENERAUX

Culture générale et expression

- La culture générale à travers l'étude de deux thèmes imposés au journal officiel
- L'étude de documents variés
- La note de synthèse et l'écriture personnelle

L.V.1 - Anglais

- Lecture de courts écrits professionnels, documents d'entreprise ou documentation technique, des articles de presse, ...
- Production d'écrits : des documents commerciaux, des notes
- Production à l'oral

Economie et Droit - Management des Entreprises

- **Economie (6 thèmes)**
La coordination des décisions économiques par l'échange – La création de richesses et la croissance économique – La répartition des richesses
Le financements des activités économiques – La politique économique européenne et économie mondiale
- **Droit (5 thèmes)**
L'individu au travail – Les structures et les organisations – Le contrat support de l'activité de l'entreprise – L'immatériel dans les activités économiques – L'entreprise face au risque
- **Management des entreprises**
Entreprendre et diriger – Elaborer une stratégie – Adapter la structure – Mobiliser les ressources



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Management et gestion de l'unité Commerciale (MGUC)

- Manager une équipe commerciale
(Recruter & former, organiser le travail, animer, motiver et évaluer les performances)
- Gérer l'unité commerciale
(Participer à la définition d'objectifs, gestion prévisionnelle, gestion des équipements, évaluation des performances commerciales et financières)
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale
(Utilisation de ressources technologiques)

Action Commerciale Relation client – Projet de développement d'une Unité Commerciale

- Assurer la vente
(Préparer, argumenter, conclure la vente)
- Développer la relation de service
(Accueil, information, conseil – gestion des insatisfactions, suivi de la qualité des prestations)
- Fidéliser et créer du trafic de clientèle
(Opérations coordonnées par le siège ou l'enseigne, conception et mise en œuvre d'actions locales, évaluation des effets)
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Gérer un projet
(Conception et réalisation d'actions commerciales, d'actions d'organisation interne, d'études pour le développement de l'offre commerciale)

Actions professionnelles

- Aide à la rédaction des supports écrits à remettre au jury pour les épreuves orales
- Entraînement à la soutenance orale

METHODES PEDAGOGIQUES	Alternance d'apports théoriques et de mise en application Suivi individualisé dans l'acquisition des savoirs et savoir-faire
INTERVENANTS	Formateurs habilités à dispenser la formation et expérimentés en formation continue des adultes
DATES ET DUREES	De septembre à mai sur 21 mois Durée moyenne : de 600 à 1200 heures selon le niveau d'entrée et l'expérience professionnelle
VALIDATION	BTS Management des Unités Commerciales (épreuves ponctuelles)
LIEU DE FORMATION	GRETA Elbeuf Vallée de Seine - 4 B cours Carnot 76500 ELBEUF
PRIX	Nous consulter (Organisme non soumis à la TVA)
Contacts	<p>Annie OROY, Conseillère en Formation Continue</p> <p>Marie-claude FOLZER, assistante 02 32 96 94 97</p> <p>Isabelle BLECHARCZYK, assistante 02 32 96 94 83</p> <p style="text-align: right;">tertiaire.greta.elbeuf@ac-rouen.fr</p>