

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

IL EXERCE ses activités dans les entreprises de distribution de secteurs spécialisés, dans les unités commerciales des entreprises de production, de commerce électronique ou de prestation de services.

IL PARTICIPE au développement de l'activité des unités commerciales (animation, stratégie, objectifs), à la gestion et fidélisation des relations avec la clientèle.

IL VEILLE, au contact des fournisseurs, à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

EMPLOIS VISÉS

- Vendeur(euse)
- Manager de rayon
- Adjoint(e) de magasin
- Responsable de magasin



VOTRE PROFIL

- CAPACITÉ D'ÉCOUTE
- ORGANISATION ET OUVERTURE D'ESPRIT
- APTITUDE À LA COMMUNICATION
- APTITUDE AU TRAVAIL EN ÉQUIPE
- SENS DES RESPONSABILITÉS

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

ÉPREUVES	MODE	DURÉE	COEFF.
Management et gestion des unités commerciales	Écrit	5 h	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	Oral	45 mn	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Oral	40 mn	4
Culture générale et expression	Écrit	4 h	3
Langue vivante étrangère	Écrit	2 h	1,5
	Oral	20 mn	1,5
Économie et droit	Écrit	4 h	3

VOTRE PROGRAMME

DURÉE DES ÉTUDES : 2 ans

- Culture générale et expression _____
- Langue vivante étrangère _____
- Environnement économique _____
 - > Économie générale
 - > Management des entreprises
- Environnement juridique _____
 - > Droit civil
 - > Droit commercial
 - > Droit du travail
- Mercatique _____
 - > Marché des produits et services
 - > Relation commerciale (comportement, vente, négociation, performance...)
 - > Mercatique des réseaux (stratégie d'achat, de développement, d'offre, de communication)
- Management des unités commerciales _____
 - > Définition et enjeux du management
 - > Recrutement, coaching de l'unité commerciale
 - > Organisation et animation de l'équipe
 - > Management de projet
- Gestion des unités commerciales _____
 - > Gestion courante (règlement, stock, trésorerie)
 - > Gestion des investissements
 - > Gestion de l'offre (coûts et prix)
 - > Gestion prévisionnelle (prévision, budget)
 - > Évaluation des performances
- Communication _____
 - > Interpersonnelle
 - > Professionnelle
 - > Communication dans la relation managériale
 - > Communication dans la relation commerciale
- Informatique commerciale _____
 - > Organisation et partage de l'information
 - > Gestion de la relation client, de l'offre et de l'unité commerciale (enquêtes, tableaux de bord, contrôle des performances)
 - > Diffusion de l'information commerciale
- Action commerciale appliquée _____
 - > Suivi entreprise
 - > Maîtrise des techniques de l'entretien
 - > Préparation et suivi des actions commerciales appliquées