

BTS Management des Unités Commerciales

Métiers

- Assistant chef de rayon
- Gestionnaire d'un point de vente
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial

Qualités requises

Sens relationnel et commercial, organisation, esprit d'équipe, initiative et créativité
Maîtrise des techniques d'information

Recrutement

- Moins de 26 ans
- Titulaire du BAC (toutes séries)
- Sélection sur dossier de candidature
- Positionnement et entretien de motivation

Organisation

- Durée de la formation : 1 500 heures réparties sur 2 ans
- Alternance : 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise

Diplôme

Brevet de Technicien Supérieur Management des Unités Commerciales
(diplôme d'État de niveau III)

Missions

Dans le cadre d'une unité commerciale (magasin, agence, site...), vous serez chargé de :

- L'animation d'une équipe commerciale
- La gestion du prévisionnel
- La gestion d'actions de promotion
- La fidélisation de la clientèle
- Le suivi de la qualité
- L'animation de l'offre commerciale

Statut du Centre de formation d'Apprentis

Établissement Public Consulaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine-et-Marne

Programme de formation

Ce programme a été établi d'après le référentiel du diplôme BTS Management des Unités Commerciales Il représente 1 500 heures de cours répartis sur les 2 ans de préparation

Matières*	Enseignement général	Enseignement professionnel
	Culture générale et expression Langue vivante 1 Économie générale Économie d'entreprise Droit Langue vivante 2 (enseignement facultatif)	Management et gestion des unités commerciales Gestion de la relation commerciale Développement de l'unité commerciale Informatique commerciale Communication Utilisation des ressources informatiques et documentaires

* document non contractuel

Epreuves de l'examen

Intitulé	Mode	Durée	Coeff.
Culture générale et expression	écrit	4 h	3
Langue vivante étrangère 1	écrit / oral	2 h / 20 mn(1) + 20 mn	3
Économie / Droit	écrit	4 h	3
Management et gestion des unités commerciales	écrit	5 h	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	oral	45 (1) + 45 mn	4
Projet de développement d'une unité commerciale	oral	40 mn	4
épreuve facultative : Langue vivante étrangère 2 (2)	oral	20 mn	

(1) 20 mn de préparation

(2) La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire

Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte