

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

PROGRAMME DE FORMATION SUR 2 ANS

L'ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E) A POUR MISSION :

Le titulaire du BTS MUC doit être capable de prendre la responsabilité de tout ou une partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale...).

● CONTENU DE LA FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Gestion de la relation commerciale

- Les bases de la mercatique
- Le marché des produits et services
- La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale
- La mercatique des réseaux d'unités commerciales

Gestion des unités commerciales

- Gestion courante de l'unité commerciale
- Gestion prévisionnelle
- Évaluation des performances

Informatique commerciale

- Organisation Informatique
- Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle
- Informatique appliquée à la gestion de l'offre

Management des unités commerciales

- Les fondements du management
- Le manager de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe

Communication

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

Projets professionnels

- Projets concrets réalisés en entreprise et présentés à l'oral

> Exemples : mise en place d'un nouveau rayon, étude d'implantation d'une nouvelle unité commerciale, etc...

MATIÈRES GÉNÉRALES

Langue Vivante I (anglais)

- Vocabulaire administratif et commercial
- Situations de communication
- Rédaction professionnelle et écrite

Économie – Droit - Management des entreprises

- Management des entreprises
- Économie générale
- Droit

Culture générale et expression

- Culture générale
- Méthodologie d'analyse
- Techniques d'expression orale

LES + POUR OBTENIR LE CPE

Technologies de l'information et de la communication

- Internet et systèmes d'information
- Techniques de création et d'administration de site
- Bibliothèque en ligne et e-learning

Langue Vivante II*

- 2 niveaux : débutant et confirmé

Techniques de développement personnel

Élaboration de son projet professionnel présenté devant un jury de chefs d'entreprise

*Anglais indispensable en LVI ou LVII.



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)



● MISSIONS POSSIBLES EN ENTREPRISE

EXEMPLES DE MISSIONS COMMERCIALES

- Vente conseil
- Aménagement, implantation de rayon
- Recherche de fournisseurs
- Gestion des stocks
- Actions de marketing direct
- Actions de promotions des ventes
- Mise en place de tableaux de bord prévisionnels

EXEMPLES DE MISSIONS LIÉES AU MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Participation à l'animation de l'équipe
- Participation à la motivation de l'équipe
- Organisation de l'activité
- Planification et suivi de l'équipe
- Participation à l'évaluation des performances

● RÈGLEMENT DE L'EXAMEN

INTITULÉ

MODE

DURÉE

COEF.

Épreuves obligatoires :

- 1 - Culture générale et expression
- 2 - Économie - Droit - Management des entreprises
 - Management des entreprises
 - Économie générale
 - Droit
- 3 - Anglais
- 4 - Management et Gestion des Unités Commerciales
- 5 - Analyse et Conduite de la Relation Commerciale
- 6 - Projet de développement d'une Unité Commerciale

Épreuve facultative :

- 7- Langue vivante II

*Épreuve précédée d'un temps égal de préparation.

écrit	4 h	3
écrit	3 h	1
écrit	2 h	1
écrit	2 h	1
écrit	2 h	3
oral	20 min*	
écrit	5 h	4
oral	45 min*	4
oral	40 min	4
oral	20 min*	1

Niveau Responsable à moyen terme :

- Manager de rayon, Directeur de magasin
- Responsable de site, d'agence, Chef d'agence
- Chef de secteur, Responsable d'un centre de profit
- Responsable de clientèle, Chef des ventes
- Administrateur des ventes, Chef de caisse, Responsable logistique, Chef de groupe...

MÉTIERS VISÉS

Niveau Assistant à court terme :

- Second de rayon, Assistant(e) chef de rayon
- Directeur adjoint de magasin
- animateur des ventes, Chargé(e) de clientèle
- Attaché(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e), Vendeur
- Chargé(e) des relations clients-fournisseurs

