

BTS MUC MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Au contact direct de la clientèle, le titulaire du BTS MUC mènera des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits et des services répondant à ses attentes et la fidéliser. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veillera à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

■ NIVEAU

BAC + 2

■ OBJECTIF

L'objectif est d'occuper des fonctions dans une unité commerciale. Celle-ci peut être physique comme un hypermarché, un commerce, l'activité commerciale d'une entreprise dans des domaines d'activités variés, un centre de profit : banque, assurance, immobilier... ou **virtuelle** (e-commerce : sites internet marchands).

Le BTS MUC a donc pour objectif de former des **commerciaux mais aussi des managers polyvalents**.

■ PROFILS RECRUTÉS

- Titulaire d'un Bac général, technologique ou professionnel.

■ ALTERNANCE PROPOSEE

3 jrs de formation et 7 jrs en entreprise

- **Avantage de la formation en alternance** : ce cursus de formation permet de bénéficier d'études gratuites, tout en étant rémunéré. La rémunération mensuelle se situe entre 55 % et 85 % du SMIC en fonction de l'âge et du niveau d'études de l'étudiant. L'étudiant est placé dans l'entreprise sous contrat de travail.

■ DÉBOUCHÉS / SECTEUR D'ACTIVITÉ

- En magasin, grande distribution, auprès d'enseignes nationales ou internationales.
- En agence commerciale, vente de services (banque, assurance...).
- Sur le Web, auprès de sites marchands (tous commerces).
- Le titulaire de ce BTS peut prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

■ MÉTIERS VISÉS

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, télé conseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe, conseiller commercial, négociateur, conseiller junior de produit marketing et vente, acheteur auprès de la grande distribution, responsable logistique, chargé d'études de marché...

CONTACT

→ **Alix VIE**
 Directrice BSBC

→ **Jean-Claude PIZON**
 Responsable
 Développement

39 Avenue Julien Panchof
 66000 Perpignan Cedex

Tél. 04 68 56 57 76
 Fax 04 68 56 82 52

bsbc@bonsecours66.com

■ INTERVENANTS

Intervenants de qualité et diplômés : nombreux intervenants professionnels.

■ MODULES : PRESENTATION DES UNITÉS

S1 – Français

S2 – Langue vivante étrangère I

S3 – Économie – droit

S4 – Mercatique

S5 – Management des unités commerciales

S6 – Gestion des unités commerciales

S7 – Communication

S8 – Informatique commerciale

- **La formation du BTS MUC**, assez généraliste, permet d'avoir des compétences en gestion de la relation client, en management et dans le commerce en général. La seconde année est beaucoup plus orientée vers le management d'équipe et la réalisation de projets.
- **L'obtention du diplôme** est soumise à la moyenne générale de 10/20 aux épreuves écrites et orales à l'examen du BTS.

■ EXAMEN

En fin de 2^{ème} année, l'examen s'articule autour des 6 unités obligatoires et de l'unité facultative.

Les enseignements obligatoires sont :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1
- Management des entreprises
- Economie Droit
- Management des unités commerciales
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale

Les unités facultatives sont : Langue vivante étrangère 2

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèle.

■ INFOS PRATIQUES

Dates : Inscriptions ouvertes

Cours : De septembre à juillet - Parcours sur 2 ans

Formation en alternance : contrat de professionnalisation, possibilité de démarrer en formation initiale, sur un financement propre.

