

BTS Management des Unités Commerciales

(Diplôme de l'Education Nationale Bac +2. Inscrit au RNCP code 462)



Cette formation a pour objectif de préparer le futur technicien supérieur à maîtriser les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciales. Le technicien supérieur en Management des Unités Commerciales met en œuvre les technologies de l'information et de la communication dans son activité courante et dans la gestion de projet. Il intervient dans le management de l'unité commerciale, la gestion de la relation client, la gestion et l'animation de l'offre de produits et de services et l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale. D'une durée de 2 ans, les périodes de formation s'étendent de septembre 2017 à juin 2019. La formation est accessible après l'obtention d'un diplôme de niveau IV (Bac) et est validée par un diplôme de l'Education Nationale. Une section peut contenir au minimum 8 stagiaires et 35 au maximum. A l'issue de la formation seront remis une attestation de fin de formation et/ou un diplôme.

Moyens d'encadrement : Les enseignements sont dispensés par des professeurs et des intervenants professionnels habilités par l'Education Nationale.

PROGRAMME DES DEUX ANNEES D'ETUDES

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Management des unités commerciales

Les fondements du management, le manager de l'unité commerciale, le management et l'organisation de l'équipe, le management de projet.

Mercatique

Les bases de la mercatique. La démarche mercatique. Le marché des produits et services : approche mercatique des produits et services.

Relation commerciale

Le contexte de la relation commerciale. La relation commerciale et le marché. La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale. Le contexte organisationnel de la relation commerciale. La mercatique des réseaux d'unités commerciales. Les réseaux d'unités commerciales. La stratégie mercatique des réseaux.

Gestion des unités commerciales

Gestion courante de l'unité commerciale, des investissements, de l'offre, gestion prévisionnelle, évaluation des performances de l'unité commerciale.

Communication

Introduction à la communication. La communication dans la relation interpersonnelle, managériale et commerciale.

Informatique commerciale

ENSEIGNEMENT GENERAL

Culture générale et expression

Anglais

Economie

Droit

Management des entreprises



REGLEMENT D'EXAMEN

EPREUVES	Unités	Mode	Durée	Coef
E1 Culture générale et expression	U.1	Ecrit	4 h	3
E2 Langue vivante étrangère 1	U.2	Ecrit Oral	2 h 20min*	1.5 1.5
E.3. Économie, droit et management des entreprises				
- Economie et droit	U31	Écrit	4 h	1 + 1
- Management des entreprises	U32	Écrit	3 h	1
E4 Management et gestion des unités commerciales	U.4	Ecrit	5 h	4
E5 Analyse et conduite de la relation commerciale	U.5	Oral	45 min	4
E6. Projet de développement de l'unité commerciale	U.6	Oral	40 min	4
Epreuve facultative : Langue vivante 2	U.F.1	Oral	20min*	**

(*) Épreuve précédée d'un temps égal de préparation

(**) Les notes obtenues aux épreuves facultatives ne sont prises en compte que leur part excédant la note 10 sur 20.

Les points supplémentaires sont ajoutés au total des points obtenus aux épreuves obligatoires en vue de la délivrance des métiers diversifiés

Modalités pédagogiques : Contrôles continus, évaluations de connaissances, partiels, travaux de groupe

Modalités d'accès : Financement possible par le Pôle Emploi et la Région / Devis sur demande

Conditions d'admission : Dossier de candidature + tests + entretien de motivation

Poursuite d'études :

- Titre certifié de niveau II – Responsable du Développement Commercial (Bac+3)
- Titre certifié de niveau II – Gestionnaire des Ressources Humaines (Bac+3)
- Titre certifié de niveau II – Conseiller Financier (Bac +3)
- Titre certifié de niveau II – Responsable Communication et Webmarketing (Bac+3)
- Titre certifié de niveau II – Consultant(e) en Recrutement et Travail Temporaire (Bac+3)

PERIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

L'enseignement théorique est complété par des périodes de formation en entreprise qui prennent la forme de stages (14 semaines) ou d'une alternance école/entreprise. Dans son entreprise, le candidat effectue des missions professionnelles.

LES METIERS AUXQUELS VOUS VOUS PREPAREZ

Assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, marchandiseur, Télévendeur, téléconseiller, Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale, Manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable d'un centre de profits, Responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché, Administrateur des ventes, responsable logistique, chef de groupe, chef de flux, superviseur...

FORMAVENIR
28 Place Saint Marc
76000 Rouen

CONTACT :

HELENE DUARTE

02 32 10 25 09

helene.duarte@csmrouen.com