

# Sup Exup

## BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

### Acquisition de pratiques professionnelles

Cette formation en deux ans vous prépare aux métiers commerciaux sédentaires : chef de rayon, directeur adjoint de magasin, chargé de clientèle, conseiller commercial, marchandiseur, télévendeur, téléconseiller, chargé de l'administration commerciale... Les entreprises concernées appartiennent à tous les secteurs d'activités et sont de toutes tailles (entreprises de distribution, entreprises de prestation de services).

### Missions en entreprise

- » **Management de l'unité commerciale**
  - » Management de l'équipe commerciale, gestion de l'unité commerciale
  - » Gestion de projets
- » **Gestion de la relation avec la clientèle**
  - » Vente, développement de la relation de service
  - » Fidélisation de la clientèle
- » **Gestion et animation des offres des produits et/ou des services**
  - » Participation à l'élaboration des offres, mise à disposition des offres
  - » Animation des offres
- » **Recherche et exploitation de l'information**
  - » Organisation de l'information et de sa circulation
  - » Recherche et exploitation de l'information commerciale pour la décision
  - » Contribution à la qualité du système d'information

### Orientation Post-BTS

Le BTS Management des Unités Commerciales (diplôme d'État) vous permettra d'intégrer :

- » soit un BAC +3 DEESARH (Assistant Ressources Humaines)
- » soit un BAC +3 DEESMA (Marketing)
- » soit un BAC +3 CQP Négociateur Immobilier
- » soit une entreprise au poste de chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable de site ou d'agence, directeur-adjoint de magasin, chef de rayon, administrateur des ventes, responsable logistique, superviseur...

» **SupExup Montpellier Aéroport**  
Aéroport de Montpellier  
CS60042  
34137 Mauguio CEDEX

» **SupExup Béziers Centre**  
31 Rue Paul Pellisson  
34500 Béziers

<http://www.supexup.fr>  
email : [supexup@supexup.fr](mailto:supexup@supexup.fr)  
Tél : 04 99 13 63 50  
Fax : 04 99 13 63 53

Tél : 04 67 36 08 42  
Fax : 04 67 48 52 25



## Pré-requis

**Nota Bene :** l'intégration de l'étudiant à cette section implique l'adoption d'un code vestimentaire «entreprise».

### » Les qualités

Une excellente présentation, un esprit d'initiative, le goût du travail en équipe, le sens des responsabilités, le sens commercial, le sens relationnel...

### » Le niveau d'études

Obtention d'un bac général, technique ou professionnel. Niveau bac sur dérogation.

## Organisation et suivi pédagogique

SupExup prépare ce diplôme en deux ans :

### » En formation initiale

- » Le stage en milieu professionnel, d'une durée de 12 à 14 semaines, est réparti sur les deux années
- » Le stage est fractionné en période de 2 à 7 semaines

### » En formation professionnelle

- » **Alternance :** 2 jours en formation et 3 jours en entreprise (contrat de professionnalisation, CP2E).
- » **Formation continue :** en Congé Individuel de Formation (CIF) pour les salariés d'entreprise ou les demandeurs d'emploi.

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux (français, anglais, droit, économie...) et d'intervenants issus des entreprises pour les enseignements professionnels (management et gestion commerciale...).

Pendant toute la formation, vous bénéficiez d'un suivi personnalisé de l'équipe pédagogique de SupExup, du tuteur du centre de formation et du tuteur professionnel en entreprise, ainsi que d'examens blancs pour évaluer vos compétences par rapport à l'examen final.

## Examen Final

Matières	Épreuve	Durée	Coefficient
Français	Écrite	4 h 00	3
Langue vivante 1	Écrite Orale	2 h 00 20 min	3
Économie et droit	Écrite	4 h 00	2
Management des entreprises	Écrite	3 h 00	1
Management et gestion des unités commerciales	Écrite	5 h 00	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	Orale	45 min	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Orale	40 min	4