



BTS

MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Le titulaire du BTS MUC a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être:

- conseiller(re) commercial(e)
- chargé(e) de clientèle banque/assurance
- chef de rayon
- chef des ventes
- directeur(trice) de magasin
- responsable de la promotion des ventes
- vendeur(euse) en magasin

ADMISSION

- **Niveau d'admission**

Titulaire du bac général, technologique ou professionnel.

Admission possible avec un niveau bac après entretien et étude de dossier.

- **Les qualités requises**

Excellente présentation, goût du travail en équipe et du contact client, tempérament commercial, sens aigu du relationnel, être à l'écoute, adaptabilité...

Niveau d'entrée: Bac

Niveau de sortie: Bac+2

Validation: diplôme d'Etat

Durée de la formation: 2 ans

Alternance ou Initial

CONTENU DE LA FORMATION

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

Matières

Culture et expression

Langue vivante étrangère

Economie / Droit

Management des entreprises

Marketing

Management et gestion des unités commerciales

Communication

Informatique commerciale



SupExup

SUPEXUP Montpellier

Aéroport de Montpellier
CS 60042
34137 Mauguio Cedex
Téléphone : +33 (0)4 99 13 63 50
Fax : +33 (0)4 99 13 63 53
E-mail : montpellier@supexup.fr

SUPEXUP Béziers

1 av du président Wilson
Rés. Chapat
34500 Béziers
Téléphone : +33 (0)4 67 36 08 42
Fax : +33 (0)4 67 48 52 25
E-mail : beziers@supexup.fr

SUPEXUP Narbonne

Rue Ernest Chenard
ZI Croix du Sud
11100 Narbonne
Téléphone : +33 (0)4 68 58 74 24
Fax : +33 (0)4 68 58 44 41
E-mail : narbonne@supexup.fr

POURSUITE D'ETUDES



ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

En formation initiale : cours + stages en entreprise

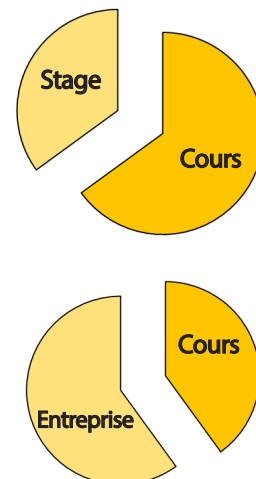
Le stage en milieu professionnel: 12 à 14 semaines réparties sur les deux ans + journées ponctuelles

1 semaine type:

Cours intensifs, cours d'approfondissement et de travaux pratiques en petits effectifs, devoir(s) surveillé(s), 1 journée ponctuelle de stage par semaine (minimum 10 journées par an).

En alternance

- Rythme d'alternance : 2 jours de cours et 3 jours en entreprise par semaine + des semaines pleines en entreprise.



Pendant toute la durée de la formation, l'étudiant bénéficie d'un **encadrement et suivi personnalisé** par l'équipe pédagogique de Sup Exup et d'un tuteur professionnel en entreprise.

Sup Exup, école à échelle humaine **privilégie les petits effectifs** qui favorisent l'échange et un meilleur apprentissage.

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux et d'intervenants issus du milieu professionnel.

EXAMEN FINAL

Matières	Épreuve	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	Écrite	4 h 00	3
Langue vivante 1	Écrite	2h00	3
	Orale	20 min	
Économie et droit	Écrite	4 h 00	2
Management des entreprises	Écrite	3h00	1
Management et gestion de l'unité commerciale	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
Langue vivante 2 (facultatif)	Orale	20 min	1