

BTS Management des Unités Commerciales



Le métier

Le manager commercial doit savoir exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de son unité. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou services répondant à ses attentes et la fidéliser.

Votre profil

- vous êtes **dynamique**,
- vous êtes attirés par les relations humaines, passionnés par le commerce,
- vous avez le goût de la gestion et du management,
- vous êtes ouvert à l'innovation commerciale.

Toutes ces qualités vous permettront de réussir dans une carrière managériale.

La formation

- **Piloter, animer** une unité commerciale,
- **gérer et optimiser** la relation avec la clientèle,
- **manager** une équipe commerciale,
- **assurer la gestion** prévisionnelle (achats, stocks, investissements),
- **coordonner** l'offre de produit, et de services et de l'unité commerciale.

Engagements de l'IFA :

Avant l'entrée en formation

- Accompagnement dans les méthodes de Techniques de recherche d'Emploi,
- Mise en relation avec les entreprises qui recrutent.



Pendant la formation

- Pédagogie élaborée en fonction des connaissances et compétences recherchées par les entreprises,
- 5 examens blancs en condition réelles d'examen,
- Suivi régulier en entreprise,
- Encadrement pour la réalisation des dossiers professionnels.

Votre entrée sur le marché du travail

- Suivi personnalisé après l'obtention du diplôme,
- Mise en relation avec les entreprises qui recrutent.



Votre avenir professionnel

Devenez : Manager de rayon,
Directeur de magasin,
Responsable de site,
Administrateur des ventes,
Responsable de clientèle.

Les "Plus" de l'alternance

- un contrat de travail
- une expérience professionnelle
- un diplôme d'Etat Bac+2
- une rémunération
- une insertion professionnelle facilitée



BTS Management des Unités Commerciales

A qui s'adresse cette formation ?

- **en formation par alternance**
jeunes de moins de 26 ans, titulaires du Baccalauréat quelle que soit la série
- **en formation continue**
salariés d'entreprise

Organisation des études

- **en formation par alternance**
75 % en entreprise – 25 % en cours
formation rémunérée
atout du diplôme associé à l'expérience
- **en formation continue**
possibilité de suivre cette formation dans le cadre de la Formation Professionnelle Continue, d'un Congé Individuel de Formation ou de la Validation des Acquis de l'Expérience

Disciplines	Contenu	Epreuves	Coefficients
DISCIPLINES GENERALES	Culture et expression française	Ecrit	3
	Anglais	Ecrit et oral	3
	Droit et Economie générale et d'entreprise	Ecrit	3
DISCIPLINES PROFESSIONNELLES	Management et gestion des unités commerciales - <i>Mercatique</i> Concepts de base Connaissance et analyse des marchés : - <i>Management de l'équipe commerciale</i> Fondements du management Les missions et outils du manager Constitution, évolution et valorisation de l'équipe commerciale Organisation du travail et animation de l'équipe - <i>Gestion de l'unité commerciale</i> Gestion courante : stocks, trésorerie, analyse d'exploitation Gestion des investissements Gestion de l'offre Gestion prévisionnelle Evaluation des performances commerciales et financières - <i>Communication</i> Règles et outils - <i>Informatique commerciale</i>	Ecrit Etude de cas	4
	Analyse et conduite de la relation commerciale Réalisation d'un dossier descriptif de l'activité et des diverses missions réalisées en entreprise	Oral	4
	Projet de développement d'une unité commerciale Production d'un dossier d'étude sur un projet de développement de l'unité commerciale (diagnostic, analyse...)	Oral	4

Recrutement : Sélection effectuée sur dossier de candidature, tests écrits et entretien approfondi permettant d'évaluer les aptitudes personnelles, la motivation et la cohérence du projet professionnel

Pour retirer votre dossier, adressez-vous au
Centre de Formation Consulaire
 61, avenue Gambetta - BP 527 - 82065 Montauban Cedex
 Tél. 05 63 21 71 00 - Fax : 05 63 21 71 09
 E-mail : s.baraud@montauban.cci.fr ou n.rossi@montauban.cci.fr
 Web : www.montauban.cci.fr

