

BTS Management des Unités Commerciales



Le BTS Management des Unités Commerciales forme des techniciens commerciaux capables de prendre des responsabilités de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, univers, rayon...). Le management des unités commerciales regroupe donc, l'ensemble des activités qui contribuent à répondre avec pertinence aux attentes des clients afin, d'optimiser les achats et les ventes, d'améliorer la rentabilité de l'entreprise et donc, de favoriser son dynamisme commercial.

Pourquoi un BTS ?

Une formation courte et professionnalisée

Le brevet de technicien supérieur se prépare en deux ans. Ce diplôme est reconnu par la profession et permet donc aux étudiants d'entrer très tôt dans la vie active. Les stages en entreprises et les actions professionnelles « sur le terrain » préparent les étudiants aux réalités du métier. Il est possible de poursuivre des études post-BTS à l'université (licence professionnelle, IUP...), ou à des écoles supérieures de commerce.

Débouchés

En fonction de l'expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités :

Niveau assistant : animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, directeur-adjoint de magasin...

Niveau responsable : responsable de rayon, directeur de magasin, responsable d'agence, chef des ventes, responsable de clientèle, responsable logistique.



PROFIL ET QUALITÉS

Savoir manager une équipe commerciale. Être capable de gérer une unité commerciale. Pouvoir piloter des projets d'action commerciale ou de management. Maîtriser la relation avec la clientèle (vendre, assurer la qualité de service, développer et fidéliser la clientèle).

Gérer l'offre de produits et services (élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle) Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.



Contenu de la formation

Les matières	1 ^{re} année	2 ^e année
Français	2 h	2 h
Langue étrangère	3 h	3 h
Économie - Droit	4 h	4 h
Management	2 h	2 h
Management et gestion des unités commerciales	4 h	6 h
Gestion et relation commerciale	9 h	2 h
Développement des unités commerciales	3 h	9 h
Informatique commerciale	2 h	3 h
Communication	2 h	
Total (enseignement) :	31 h	31 h
Seconde langue vivante (facultatif)	2 h	2 h

Stage d'une durée de 6 à 7 semaines en 1^{re} année et de 6 semaines en 2^e année.



Régime

Les élèves des sections de techniciens supérieurs bénéficient du statut d'étudiant, une carte leur est délivrée par le lycée. Les étudiants ont accès aux restaurants universitaires ; ils peuvent aussi être demi-pensionnaires (repas de midi) au restaurant scolaire du lycée.



Conditions d'admission

La commission d'admission étudie les dossiers de candidature en tenant compte des informations fournies, notamment des résultats scolaires de première et de terminale. Les candidats sont classés par ordre de mérite.

Détails de la procédure : consulter le portail unique www.parcoursup.fr

Inscription

De janvier à fin mars*, les candidats s'enregistrent sur le portail unique www.parcourssup.fr

Les dossiers d'inscription sont désormais dématérialisés.

*Les dates précises sont indiquées sur www.parcoursup.fr

Les informations présentées dans cette fiche sont fournies à titre indicatif et sont susceptibles d'évolution. Seuls les textes officiels publiés par les Ministères de l'éducation nationale et de l'Enseignement supérieur et de la recherche sont opposables.

