



## BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES EN ALTERNANCE

### OBJECTIF :

Le titulaire du **BTS MUC**, a pour perspectives de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale qui peut être un lieu physique ou virtuel permettant aux clients potentiels d'accéder à une offre de produits ou services. Dans ce cadre, le titulaire du **BTS MUC** peut remplir les missions suivantes :

Manager l'équipe commerciale, gérer la relation avec la clientèle, gérer et animer l'offre de produits et services, rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale. Il mène des actions pour attirer, accueillir, vendre des produits, fidéliser la clientèle

### ADMISSION :

Les bacheliers généraux et technologiques peuvent postuler à cette formation ainsi que les bacs professionnels

### JOURS DE FORMATION :

2 jours en formation, fixés au lundi et mardi et 3 jours en entreprise.

### FORMATION

Quatre fonctions essentielles :

- 1) Management de l'unité commerciale
  - Management de l'unité commerciale
  - Gestion de l'unité commerciale
  - Gestion de projet
- 2) Gestion de la relation avec la clientèle
  - Vente
  - Développement de la relation e service
  - Fidélisation et création de trafic de clientèle vers l'unité commerciale
- 3) Gestion et animation de l'offre de produits et services
  - Participation à l'élaboration de l'offre de produits et de services
  - Mise à disposition de l'offre de services
  - Animation de l'offre de produits et de services
- 4) Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale
  - Organisation de l'information commerciale et de sa circulation
  - Recherche et exploitation de l'information commerciale pour la décision
  - Contribution à la qualité du système d'information

### **MODULES DE FORMATION :**

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère : anglais
- Economie - droit
- Mercatique
- Management des Unités Commerciales
- Gestion des Unités Commerciales
- Communication
- Informatique commerciale

### **L'EXAMEN :**

<b>Epreuves</b>	<b>Durée</b>	<b>Coef</b>
Culture générale et expression (écrit)	4 h	3
Culture économique juridique et managériale (écrit)	4 h	3
Relation client et négociation vente (oral)	40mn +1 h	5
Langue vivante étrangère 1 (écrit) (oral)	2 h	3
	20 +20 mn	
Eco Droit Management		
Sous épreuve : Economie Droit (écrit)	4 h	2
Sous épreuve : Management des entreprises (écrit)	3 h	1
Management et gestion des unités commerciales (écrit)	5 h	4
Analyse et conduite de la relation commerciale (oral)	45 mn	4
Projet de développement d'une unité commerciale (oral)	40 mn	4
Langue vivante 2 (facultatif)	20 mn	

### **LES DEBOUCHES :**

Le titulaire du BTS MUC est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut se tourner vers de multiples secteurs d'activité où, en fonction de son expérience de la taille de l'entreprise et des opportunités, il peut accéder à plusieurs niveaux de responsabilité.

L'activité du titulaire du BTS MUC s'exerce auprès de la clientèle actuelle et ponctuelle de l'entreprise. Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

### **POURSUITE D'ETUDES**

- Licences professionnelles
- Ecoles supérieures de commerce
- Institut Universitaire Professionnalisé