



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Contrat de professionnalisation

**Devenez Assistant(e) Commercial(e),
Commercial(e), Commercial(e) Sédentaire,
Vendeur(se) spécialisé(e), Assistant(e) de Marketing**

Objectifs :

Devenir un professionnel dans les services commerciaux des entreprises industrielles, commerciales ou de services. Être capable d'assumer dans le cadre de son activité professionnelle les fonctions management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

En alternance : 3 jours par semaine en entreprise.
2 jours par semaine en centre de formation.
Soit 1200h de formation sur 2 ans

Modalités :

Formation gratuite, pas de frais d'inscription, statut salarié

Entreprise d'accueil :

Toute entreprise du secteur privé possédant un service commercial.

Emplois visés :

- chargé de clientèle de particuliers ou d'entreprises, conseiller commercial sédentaire,
- assistant commercial dans les entreprises de services ou industrielles,
- chef de rayon dans les entreprises de distribution,
- chef de produits, chargé d'étude de marchés dans un service marketing,

Le domaine d'activité couvre des opérations relatives à l'achat et à la vente

- participation à l'organisation de l'ensemble des activités commerciales,
- à la réflexion stratégique et à la définition des objectifs commerciaux,
- au choix des politiques d'achat et de vente,
- à l'identification des besoins des partenaires commerciaux et des consommateurs,
- à la recherche des circuits et des moyens de distribution,
- à la réalisation de la promotion commerciale.

Profil du candidat :

- Conscience professionnelle
- Esprit d'initiative
- Gestion du temps
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Forte capacité relationnelle
- Discrétion, écoute
- Sens de l'organisation
- Goût des responsabilités
- Esprit d'équipe

Programme

Enseignement Général :

Economie générale :

Les fondements de la connaissance économique. Les fonctions économiques. Le financement de l'économie. La régulation par l'Etat et par le marché. Les relations économiques internationales. L'économie mondiale.

Economie d'entreprise :

L'entreprise, des approches complémentaires. L'entreprise, centre de décision. L'entreprise et la gestion des activités. L'entreprise et sa démarche stratégique. L'entreprise, la société et l'éthique.

Droit :

Le cadre juridique de l'activité économique. L'activité économique et les mécanismes juridiques fondamentaux. L'entreprise et l'activité commerciale. Les relations de travail dans l'entreprise. Les relations juridiques de l'entreprise avec les consommateurs. Les relations inter-entreprises.

Français :

Techniques d'expression écrite et orale (contraction de textes, discussion, synthèse de documents).

Langues vivante étrangère (Anglais) :

Compréhension orale d'information ou instruction à caractère professionnel. Expression écrite : prise de notes, rédaction de compte rendus, de messages et de brefs rapports.

Enseignement professionnel :

Marketing :

Concept, méthode, démarches mercatiques de entreprises de distribution et de services.

Management :

Organisation et coordination de l'unité commerciale, suivi, mobilisation et animation de l'équipe

La stratégie commerciale :

Son intégration dans la stratégie générale de l'entreprise, le diagnostic, les objectifs commerciaux, les choix stratégiques, la mise en œuvre et le contrôle.

Gestion :

Les outils comptables de gestion commerciale. Les outils d'aide à la décision, techniques financières, évaluation des résultats.

Communication :

Concepts de la communication professionnelle et relationnelle

Informatique commerciale :

Logiciels de gestion commerciale et de relation clientèle. Moyens informatisés de communication et d'information (internet, intranet..).

Règlement examen B.T.S. Management des Unités Commerciales

Matières	Coeff.	Durée	Type d'épreuve
Français	3	4 h	Écrit
Economie – Droit	2	4 h	Écrit
Management des entreprises	1	3h	Écrit
Management et gestion des unités commerciales	4	5 h	Écrit
L.V.1 (Anglais)	1,5	2h	Écrit
	1,5	20' + 20'	Oral
Projet de Développement d'une unité commerciale	4	40'	Oral
Analyse et Conduite de la Relation Commerciale	4	45' + 45'	Oral