



BTS Management des Unités Commerciales

Conditions d'admission

- ▶ Etre titulaire d'un Bac ou du niveau Bac
- ▶ Avoir été reçu aux tests et entretien de sélection

Objectif

Cette formation prépare de futurs collaborateurs capables de gérer un rayon ou une unité commerciale.

Types d'emplois visés

Assistant chef de rayon, Directeur-adjoint de magasin, Chargé de clientèle, Conseiller commercial, Vendeur-conseil, Télé-conseiller, Manager de rayon, Chef de secteur, Responsable de caisse.

Exemples de missions

- ▶ *Vente, conseil*
- ▶ *Etudes : commerce, clientèle, de marché*
- ▶ *Accueil, information et conseil à la clientèle*
- ▶ *Gestion des stocks*
- ▶ *Marchandisage, mise en avant des produits de l'unité commerciale*
- ▶ *Gestion des opérations commerciales (promotions, soldes, campagnes...)*
- ▶ *Gestion des approvisionnements*
- ▶ *Formation des collaborateurs*
- ▶ *Création d'outils d'aide à la vente*
- ▶ *Réaliser et exploiter des études commerciales (veille, étude de marché, commerce...)*

Contenu

- ▶ Droit, Economie générale, Management des entreprises
- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Anglais
- ▶ Mercatique
- ▶ Management des équipes
- ▶ Gestion des unités commerciales
- ▶ Communication
- ▶ Information commerciale
- ▶ Projet de développement de l'unité commerciale
- ▶ Analyse et conduite de la relation commerciale
- ▶ Intégration et BTS Blancs

Méthodes pédagogiques

Un rythme d'alternance adapté aux contraintes pédagogiques et à celles de l'entreprise ; groupes de petite taille, suivi et accompagnement dans l'entreprise d'accueil tout au long de la formation.

MODALITÉS

- ▶ **Durée :** 24 mois ou 12 mois
- ▶ **Validation :** BTS : Bac +2, Diplôme d'Etat