

Statuts possibles :

- Salarié en contrat de professionnalisation
- Stagiaire en contrat individuel de formation

Conditions d'accès à la formation :

- Ouvert à tous les bacheliers

Validation : Diplôme de l'Education Nationale :

- Brevet de Technicien Supérieur en Management des Unités Commerciales

+++

Qualités d'adaptation
Doué(e) pour la négociation
Sens de l'organisation
Dynamisme

BTS MUC

Management des Unités Commerciales

Fonctions

Niveau assistant :

- assistant chef de rayon, animateur des ventes, chargé de clientèle, marchandiseur, télévendeur, téléconseiller, chargé d'accueil.

Niveau responsable :

- manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, directeur de site, administrateur des ventes, responsable logistique de groupe.

Compétences

Afin de répondre aux exigences actuelles du monde professionnel, l'étudiant en M.U.C. doit développer des compétences :

- savoir se situer dans une organisation
- gérer la relation avec le client
- mener des opérations de mercatique relationnelle
- maîtriser les Technologies de l'Information et de la Communication
- animer une équipe
- conduire des projets
- assurer la qualité de service à la clientèle
- vendre

Profil des entreprises concernées

La formation concerne tous les emplois commerciaux qui se situent à l'intérieur d'un espace commercial repéré, au sein duquel les clients se sont déplacés :
Entreprises de la grande distribution alimentaire ou spécialisées, entreprises de commerce électronique, entreprises prestataires de services (banque, assurances, immobilier location, communication, transport), services commerciaux d'entreprises de production.

Durée et rythme de la formation

- Salarié : professionnalisation CFC / entreprise sur 2 ans
 - Stagiaire : CFC / stage en entreprise sur 2 ans
- Dans les 2 cas Formation CFC selon calendrier prédéfini

Bilan et modalités d'évaluation

- Évaluation normative régulière : BTS blancs
- Mémoire avec soutenance orale

Programme de la formation

MODULES PROFESSIONNELS

- Management et gestion des U.C.
- Gestion de la relation commerciale
 - Développement de l'U.C.
 - Informatique commerciale
 - Communication
- Libre service informatique

MODULES GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression française
- Communication en langues étrangères
 - Management des entreprises
 - Économie
 - Droit

