

BTS M.U.C. Management des Unités Commerciales

Brevet de Technicien Supérieur : un diplôme d'état préparé en 2 ans
Niveau L2 dans le LMD



LES ENSEIGNEMENTS

Disciplines et horaires

• Formation générale (13 heures hebdomadaires)

- | | |
|-------------------------------|---|
| . Culture générale | . Economie Générale et Management des Entreprises |
| . Langues vivantes étrangères | . Droit |

• Formation professionnelle théorique (20 heures hebdomadaires)

- . Mercatique
- . Management des Unités Commerciales
- . Communication
- . Informatique commerciale

✓ Enseignement facultatif : préparation aux concours «Admissions parallèles» aux écoles supérieures de commerce.

• Formation à la vie de l'entreprise

- ⇒ Missions professionnelles préparatoires (20 demi-journées maximum par année)
- ⇒ Période d'immersion totale en entreprise 12 à 14 semaines fractionnées sur les 2 années
- ⇒ TOEIC en deuxième année «Test of English for International Communication» (demandé par les grandes entreprises)
- ⇒ PCIE : Passeport de Compétences Informatique Européen

LES QUALITES REQUISES

- | | | |
|--------------------------|---------------------------|---|
| ⇒ Bonne culture générale | ⇒ Sens du contact | ⇒ Combativité |
| ⇒ Bonne présentation | ⇒ Aisance de l'expression | ⇒ Sens de la compétition et de la stratégie |
| ⇒ Confiance en soi | ⇒ Esprit d'entreprise | ⇒ Capacité d'écoute |

LES COMPETENCES A ACQUERIR

- ⇒ Manager une équipe commerciale
- ⇒ Gérer une unité commerciale
- ⇒ Piloter des projets d'actions commerciales ou de management
- ⇒ Maîtriser la relation avec la clientèle
- ⇒ Gérer l'offre produits/services
- ⇒ Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

LES PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les métiers visés sont très diversifiés. Néanmoins, le technicien supérieur M.U.C. pourra être amené à travailler à deux niveaux :

✓ Niveau Assistant :

- ⇒ second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin...
- ⇒ animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial
- ⇒ télévendeur, téléconseiller
- ⇒ chargé de l'administration commerciale

✓ Niveau Responsable :

- ⇒ manager de rayon
- ⇒ responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché...
- ⇒ administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, superviseur...

Taux de réussite à l'examen session 2008 = 92,30%