

**EFFICOM
LILLE**



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES



ÉCOLE SUPÉRIEURE
PRIVÉE DU GROUPE



EFFICOM
BUSINESS
SCHOOL

Pré-requis :
BAC validé

Admission :
Etude du dossier
& Entretien individuel

Validation :
Diplôme d'Etat BAC+2

Formation :
2 ans post Bac - 1500 H

Alternance possible :
Année 1 et 2

Stage formation initiale :
14 semaines

Scolarité :
A1 × 4800€ | A2 × 4800€
Païement échelonné possible

Frais d'inscription :
500€

Frais d'admission :
aucun





BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Le BTS Management des Unités Commerciales, diplôme d'Etat BAC+2, permet à ses titulaires d'exercer au sein d'une surface de vente, d'une agence commerciale, d'un site marchand ou du département commercial d'une entreprise.

Les diplômés du BTS MUC sont chargés de vendre des produits ou services à une clientèle qu'il conviendra de capter et de fidéliser. Responsables de tout ou partie d'une unité commerciale, ils devront :

- Animer, approvisionner et rendre attractif l'espace de vente
- Connaître les caractéristiques des produits et leurs taux de marge
- Accueillir le client, identifier sa demande et argumenter la vente
- Proposer des ventes additionnelles et rédiger le contrat commercial

Le BTS MUC est proposé en formation initiale et en alternance.

Le BTS constitue le premier niveau supérieur pour exercer des fonctions de management commercial.

Les candidats désireux d'élargir leurs débouchés professionnels peuvent intégrer le cycle professionnel et préparer le Bachelor Développement Commercial en vue d'obtenir un titre RNCP de niveau II (BAC+3) reconnu par l'Etat.

La 3^{ème} année Bachelor s'effectue en alternance en France (Contrat de professionnalisation ou stage alterné longue durée) ou à l'étranger dans l'un des 10 pays de notre programme International double diplôme-IDDS (voir notre plaquette page 11).

PROGRAMME DU BTS

MODULES

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Les fondements du management
Missions et outils du manager
Le manager d'équipe
Le manager de l'unité commerciale

GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

Gestion courante de l'unité commerciale
Gestion commerciale prévisionnelle
Évaluation des performances

INFORMATIQUE COMMERCIALE

Organisation informatique
Informatique et gestion de la relation commerciale
Informatique appliquée à la gestion de l'offre

GESTION DE LA RELATION COMMERCIALE

Les bases de la mercatique
Le marché des produits et services
La mercatique opérationnelle
La mercatique des réseaux

COMMUNICATION

Communication managériale
Communication commerciale
Communication interpersonnelle

ANGLAIS PROFESSIONNEL

Anglais du commerce

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Culture générale, méthodologie d'analyse
Expression orale

ÉCONOMIE-DROIT

Economie Générale et d'entreprise
Droit commercial et social

PROJETS PROFESSIONNELS

Actions professionnelles réalisées en entreprise
Exemples :
Etude d'implantation d'une unité,
mise en place d'un nouveau rayon.
Préparation à l'exposé oral