

BTS Management des Unités Commerciales **~MUC~**

Objectif : Préparer en deux ans des étudiants qui prendront la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale dans différents secteurs d'activité :

- ▷ Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- ▷ Des entreprises de prestation de services
- ▷ Des entreprises de commerce électronique
- ▷ Des unités commerciales de production

Débouchés professionnels

Il pourra en tant que débutant exercer les métiers de :

- ▷ Vendeur conseil, vendeur spécialisé et animateur des ventes
- ▷ Chargé de clientèle
- ▷ Conseiller commercial, délégué commercial
- ▷ Responsable clientèle
- ▷ Assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin
- ▷ Marchandiseur

Avec de l'expérience il pourra devenir :

- ▷ Directeur de magasin
- ▷ Directeur d'agence
- ▷ Directeur commercial

Conditions de recrutement

Quelle que soit la section d'origine, les critères de sélection sont :

- ▷ La motivation et le profil
- ▷ Les résultats scolaires
- ▷ Les appréciations des professeurs et l'avis du chef d'établissement

Comment s'inscrire ?

Rendez-vous à partir du 15 janvier sur le site du portail national :

www.parcoursup.fr

Suivre les modalités d'inscription, cette procédure est obligatoire.
 Vous trouverez les pièces à joindre à votre dossier au bas de votre fiche de vœux.

Attention :

Pour les élèves de terminale, veuillez à bien prendre connaissance des modalités d'orientation dans votre établissement d'origine.

Les missions

- ▷ Développer l'activité de l'unité commerciale
- ▷ Dynamiser le point de vente
- ▷ Gérer les relations avec la clientèle et les fournisseurs
- ▷ Adapter l'offre commerciale aux attentes des clients
- ▷ Animer une équipe commerciale

Profil du candidat

- ▷ Motivé pour le métier de commercial
- ▷ Dynamique, volontaire et actif
- ▷ Organisé afin de gérer au mieux son temps
- ▷ À l'aise en communication et sociable
- ▷ Responsable, mature
- ▷ Autonome

Enseignement général et professionnel

Matières	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année
Enseignement Général		
Expression et Culture générale	2 H	2 H
Langue Vivante 1	3 H	3 H
Économie Droit		
Management des entreprises	2 H	2 H
Économie Générale	2 H	2 H
Droit	2 H	2 H
Enseignement Professionnel		
Management et gestion des unités commerciales	4 H	6 H
Gestion de la relation commerciale	9 H	2 H
Développement de l'unité commerciale	3 H	9 H
Informatique commerciale	2 H	3 H
Communication	2 H	-
TOTAL	31 H	31 H

Formation professionnelle pratique : Stage

Le stage en entreprise a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles **en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.**

Ce stage en entreprise comprend :

- ▷ Des missions professionnelles préparatoires (10 demi-journées par année scolaire)
- ▷ Des périodes d'immersion totale en entreprise (12 à 14 semaines)

Épreuves d'examen national

Épreuve	Nature	Durée	Coeff.
Expression et Culture générale	Écrit	4 H	3
Langue Vivante étrangère 1	Écrit	2 H	1.5
	Oral	20 min*	1.5
Économie Droit – Management des entreprises (3 sous épreuves)			
■ Sous épreuve Économie	Écrit	2 H	1
■ Sous épreuve Droit	Écrit	2 H	1
■ Sous épreuve Management des entreprises	Écrit	3 H	1
Management et gestion des unités commerciales	Écrit	5 H	4
Analyse et conduite de la relation commerciale **	Oral		4
Projet de développement de l'unité commerciale	Oral		4
+ Épreuve facultative : Langue vivante 2	Oral	20 min*	Point >10

(*) Épreuve précédée d'un temps égal de préparation

(**) Épreuve en CCF : Contrôle en cours de formation

**Venez nous rencontrer au Lycée Charles Baudelaire au
Forum STS le 20 Janvier 2018 et à la matinée Portes ouvertes le 03 Mars 2018 !!**