

**LYCEE JEAN LURCAT**  
**48 Avenue des Gobelins 75013 Paris**  
**Tél : 01 44 08 70 20**

<http://www.lycee-jean-lurcat.net>

Dossier à télécharger - Début de la formation mars 2012

**Note de présentation de la formation VIA Management des Unités  
Commerciales**

*VIA MUC est une formation proposée aux étudiants de l'Université, titulaires d'un baccalauréat technologique ou général, qui souhaitent se réorienter après un semestre au moins et d'une durée de 1.5 an répartie ainsi :*

- *5 mois de formation de mars à juillet de l'année n , avec alternance de cours et de stages en unité commerciale afin d'acquérir le niveau d'une fin de 1ère année classique,*
- *1 an de formation en 2ème année classique en n+1 avec alternance de cours et stages pour l'obtention du BTS*

**Cette formation s'articule autour :**

- D'un **programme de cours théoriques** : Marketing, management, gestion, communication, informatique, économie générale, économie d'entreprise, droit, français et langues vivantes étrangères,
- De **périodes de stages** également réparties sur les 2 années de formation d'une durée totale de 14 semaines et encadrées de 10 journées maximum de missions préparatoires et de suivi par année scolaire.

Au cours du **stage de 1<sup>ère</sup> année**, l'étudiant assurera des **missions** dans le cadre :

- Du **fonctionnement courant et du merchandising** de l'unité commerciale (animation de l'offre de produits et de services, implantation et optimisation de l'implantation de l'offre de produits et services....),
- De la **gestion de la relation avec la clientèle** de l'unité commerciale (accueil, conseil, négociation/vente, suivi des réclamations....),
- De la **gestion des approvisionnements** de l'unité commerciale (gestion des stocks, calcul des commandes, optimisation des approvisionnements....),
- De **l'organisation du travail et du management** (animation, stimulation d'équipes, préparation et animation de réunions....).

Au cours du **stage de 2<sup>ème</sup> année**, l'étudiant développera un **projet** répondant à un besoin et à une problématique d'unité commerciale. Le projet sera lié à :

- **Au développement de l'offre ou à sa promotion** (développer le site virtuel de l'unité commerciale par exemple),
- **Au développement de la clientèle ou à sa fidélisation** (développer ou améliorer un programme de GRC à titre d'exemple),
- A l'amélioration des performances financières de l'unité commerciale,
- A l'amélioration des performances de l'équipe et à son organisation (analyse de l'organisation interne du travail, évaluation des performances, adaptation des besoins en ressources humaines à l'activité, recrutement, formation, stimulation....).

**Cette formation conduit à :**

- La **poursuite d'études** à Bac+3 et plus,
- L'**exercice d'une profession dans le commerce ou dans les entreprises de services**, au métier d'assistant commercial chargé de clientèle dans la **banque** ou l'assurance et, à titre d'exemples : manager de point de vente ou de rayon, responsable d'une unité commerciale d'une entreprise de services, responsable clientèle, conseiller commercial ou financier, chef de groupe, chef de secteur, administrateur des ventes, responsable logistique, marchandiseur.....