



Management des unités commerciales

Très professionnalisé, le BTS MUC prépare les candidats à la gestion et au développement d'un point de vente, d'une agence commerciale ou encore d'un centre de profit, dans des domaines très diversifiés : banque, assurance, distribution...

L'objectif de cette formation est de donner aux étudiants une vision mercatique des marchés qui tient compte des évolutions récentes : individualisation des attentes des clients, demande de services croissante et recours aux nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ils acquièrent également, au cours de leur formation, des compétences dans les domaines du management, de la gestion commerciale, de la gestion et l'animation de l'offre, du suivi de la clientèle et en conduite de projets commerciaux.

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
 - des unités commerciales d'entreprises de production,
 - des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services :
- assurance, banque, immobilier, location, communication, transport,...

enseignements

Français
Langue vivante I
Management des entreprises
Economie générale
Droit
Management et gestion des unités commerciales
Gestion de relation commerciale
Développement de l'unité commerciale
Informatique commerciale
Communication

stages

12 semaines réparties sur les deux années

profil

Etre motivé par les métiers du commerce.
La gestion et l'informatique sont très présentes dans cette formation, mais aucune connaissance préalable n'est exigée.
Un assez bon niveau en français et en langue est utile.

Inscription sur admission-postbac.fr

A. Niveau assistant

Les principales appellations des métiers qui couvrent le champ professionnel sont les suivantes :

- second de rayon, assistant chef de rayon, directeurs-adjoint de magasin,...
 - animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, vendeur-conseil, marchandiseur,...
 - télévendeur, télé-conseiller,...
- chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale.

B. Niveau responsable

Les principales appellations des métiers qui couvrent le champ professionnel sont les suivantes :

- manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable d'un centre de profits,...
- responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché,...
- administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de flux, superviseur,....

Poursuite d'études

Licence professionnelle
Ecoles de commerce

débouchés

Lycée Jean Lurçat

121 rue de Patay 75013 PARIS
Tél: 01 44 06 77 50
Fax: 01 44 06 77 60