



BTS Management des Unités Commerciales

Admission : procédure Internet

(Bac S, ES, L, STG et Bac pro)



Durée des études : 2 ans

Stages en entreprise

Deux stages d'une durée totale de 12 à 14 semaines sont organisés.

Ils permettent 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.



Débouchés

Vie active

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

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

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, ...).

Poursuites d'études :

- Institut Universitaire Professionnel (IUP)
- Licence professionnelle
- École de commerce, écoles propres à certaines enseignes
- Diplôme Européen d'Études Supérieures (DEES)
- Certificat de Qualification Professionnelle (CQP)

Objectifs de la formation

Le titulaire du *BTS Management des unités commerciales* a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand, banque...).

Les métiers visés sont très diversifiés. Ceux qui les exercent sont soit des salariés soit des indépendants.

Ils accèdent, en fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, à plusieurs niveaux de responsabilité.

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

- Second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin;
- animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, vendeur-conseil, merchandiseur;
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale;
- 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 groupe, chef de flux, superviseur.



**Intégration :
bien démarrer
ensemble**



Conférence

Horaire hebdomadaire

Disciplines	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Français	2 h	2 h
Langue vivante étrangère I	3 h	3 h
Économie Générale	2 h	2 h
Management	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Management et gestion des unités commerciales	4 h	6 h
Gestion de la relation commerciale	9 h	9 h
Développement de l'unité commerciale		
Informatique commerciale		
Communication	3 h	-
LV2 (facultatif)	2 h	2h
TOTAL	31 h (+2h)	31 h (+2h)