



# BTS Management des Unités Commerciales (MUC)

Avec MOUHASSABATI, vous deviendrez un professionnel compétent dans la gestion de la relation clients, le management d'équipes, la gestion de la performance et le développement commercial. Vous pourrez exercer dans différents secteurs d'activité : grande distribution intégrée, généraliste ou spécialisée, le e-commerce, les activités de services ou les services commerciaux d'entreprises.



## Durée de formation 18 mois minimum

Avec COMNICIA, vous pouvez débiter votre formation à tout moment de l'année !  
Un planning personnalisé permet d'adapter la durée et le rythme de votre formation selon votre profil.

### Exemples de plannings conseillés (hors éventuelle période de stage) :

- **Standard** : 10h d'étude hebdomadaire sur 24 mois
- **Accélééré** : 13h d'étude hebdomadaire sur 18 mois
- **Confort** : 7h d'étude hebdomadaire sur 36 mois



## Pré-requis

Être titulaire d'un Baccalauréat, ou diplôme ou titre équivalent.  
OU  
Justifier d'une expérience professionnelle de plus de 3 années.



## Débouchés

- Assistant / attaché commercial
- Chef de rayon
- Chef des ventes
- Conseiller en voyages
- Courtier
- Directeur de magasin à grande surface
- Responsable de la promotion des ventes
- Télévendeur
- Traffic manager
- Vendeur en magasin
- Vendeur en micro-informatique et multimédia
- Chargé de clientèle banque
- Agent général d'assurances



## Examens et certification



Début mai à fin juin



Dans votre académie

A l'issue de votre formation, vous présenterez le BTS en Management des Unités Commerciales, Diplôme d'État de niveau III (BAC+2) dans la nomenclature du Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).



Groupe  
**Mouhassabati**  
ONLINE

Partenaire



**COMNICIA**  
ONLINE BUSINESS SCHOOL

Pour recevoir la documentation détaillée de cette formation, contactez votre conseiller en formation au 00213 561 80 09 91.



## Programme

### Enseignement professionnel

#### Management des unités commerciales

Les fondements du management  
Le métier en détail  
Le manager de l'unité commerciale  
Le management de l'équipe de l'unité commerciale  
L'organisation de l'équipe  
Le management de projet

#### Mercatique

Le marché des produits et services  
La relation commerciale : son contexte, le marché et la mercatique opérationnelle  
L'évaluation des performances  
La stratégie mercatique des réseaux d'unités commerciales

#### Communication

La communication dans la relation interpersonnelle  
La communication dans la relation managériale  
La communication dans la relation commerciale

#### Gestion des unités commerciales

Gestion prévisionnelle et courante de l'unité commerciale  
Gestion des investissements et de l'offre de l'unité commerciale  
Évaluation des performances de l'unité commerciale

#### Informatique commerciale

L'information commerciale, ressource stratégique  
L'organisation de l'information  
Le travail collaboratif  
Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle  
Informatique appliquée à la gestion de l'offre  
Informatique appliquée à la gestion de l'unité commerciale  
Présentation et diffusion de l'information commerciale

### Enseignement général

#### Management des entreprises

Découvrir l'entrepreneuriat et prendre des décisions  
Élaboration de la stratégie  
Adaptation de la structure économique à l'activité souhaitée  
Mobilisation des ressources

#### Économie

La création de richesse et la croissance économique  
La répartition des richesses  
La politique économique dans le cadre européen  
La gouvernance de l'économie mondiale

#### Droit

L'individu au travail  
Les structures et les organisations  
Le contrat, support de l'activité en entreprise  
L'entreprise face au risque

#### Anglais

Connaissances et acquisition du vocabulaire sur le commerce, la distribution, la finance, la mercatique, le marketing, les nouvelles technologies de l'information et le management

#### Culture générale et expression

S'informer et se documenter  
Appréhender et réaliser un message  
Apprécier un message ou une situation

### Stage - Expérience professionnelle

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise.

OU

Une expérience professionnelle en lien avec les compétences et savoirs associés au diplôme.