

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Section en 3 ans pour sportifs de Haut ou de Bon Niveau

Recrutement

BAC L - ES - S et STMG, Bac professionnel avec très bon niveau en enseignement général (lettres, mathématiques et anglais).

La commission de recrutement prononce l'admission en fonction des aptitudes, du profil et de la motivation des candidats: Examen du dossier scolaire et du projet de formation motivé ainsi que du **dossier attestant du niveau et du projet sportif**.

Cette formation est aussi ouverte aux élèves musiciens ou danseurs du Conservatoire de Bordeaux ainsi qu'aux étudiants nécessitant un traitement médical contraignant.

Définition

Le titulaire du BTS MUC a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'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 (exemples d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire du BTS MUC mettra en pratique les compétences suivantes :

- Management de l'Unité Commerciale ;
- Maitrise de la relation avec la clientèle ;
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services ;
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.
- Pilotage des projets d'action commerciale ou de management.

Organisation des études

Activités professionnelles : Stages en entreprise (14 semaines)

Horaires aménagés: cours uniquement le matin.

- Culture Générale
- Langue Vivante 1 : Anglais (2ème langue en option : Espagnol)
- Droit – Économie - Management Entreprise
- Gestion de la relation client
- Développement de l'unité commerciale
- Management et gestion
- Communication
- Informatique

Exigences et qualités requises

Certaines aptitudes ou connaissances sont nécessaires : dynamisme, rigueur et méthode, souci de la qualité, clarté d'expression écrite et orale. Des qualités relationnelles sont indispensables.

Emplois concernés

Les métiers visés sont ceux du commerce, de la distribution, de la vente et du marketing. Les diplômés accèdent, en fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, à plusieurs niveaux de responsabilité: manager de rayon, conseiller commercial, chef des ventes, directeur de magasin...

Après le BTS

La possibilité de poursuivre des études est offerte aux diplômés en intégrant une école de commerce ou une licence professionnelle.