

B.T.S. MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

1 - **Rythme de l'alternance** : Formation alternée C.I.F.A./ENTREPRISE d'une durée de 2 ans.

17 semaines de cours en 1ère année
17 semaines de cours en 2ème année

2 - **Conditions d'admission** :

Etre titulaire : → soit d'un Baccalauréat,
→ soit d'un titre ou diplôme classé ou homologué au moins au niveau IV,
Etre inscrit sur le site admission post-bac : <http://www.admission-postbac.fr>
Signer un contrat d'apprentissage avec un maître d'apprentissage

3 - **Objectif de la formation** :

Acquérir les compétences nécessaires permettant de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu (physique ou virtuel) nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services (exemples : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

4 - **Descriptif des activités** :

Participer :
⇒ au management de l'unité commerciale,
⇒ à la gestion de la relation avec la clientèle,
⇒ à la gestion et l'animation de l'offre de produits et de services,
⇒ à la recherche et l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.
La mise en œuvre de ces activités peut être différente selon la taille, l'organisation des entreprises, la nature et la complexité des produits ou des services commercialisés.

5 - **Compétences requises ou à développer** :

- Savoir exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale
- Mettre en œuvre en permanence les technologies de l'information et de la communication
- Posséder et utiliser les compétences en matière de communication dans l'activité courante ou dans la gestion de projets
- Etre capable de mener des actions auprès de la clientèle pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes et la fidéliser
- Veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché
- Maîtriser les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale
- Assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale.

6 - Entreprises concernées :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
 - des unités commerciales d'entreprise de production,
 - des entreprises de commerce électronique,
 - des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, transport, communication,...
- Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

7 - Emplois possibles à l'issue de la formation :

Le titulaire d'un B.T.S. Management des Unités Commerciales peut accéder à plusieurs niveaux de responsabilité :

↳ Niveau assistant :

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

↳ Niveau responsable :

- 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,...

8 - Matières enseignées au C.I.F.A. :

- | | | |
|--|---|--------------------------------------|
| ↳ Culture Générale et Expression | ↳ Mercatique | ↳ Management des entreprises |
| ↳ Langue vivante (anglais) | ↳ Communication | ↳ Gestion de la relation commerciale |
| ↳ Economie | ↳ Informatique commerciale | ↳ Droit |
| ↳ Développement de l'unité commerciale | ↳ Gestion et management des unités commerciales | |

9 - Partenariat C.I.F.A./ ENTREPRISE :

Les formateurs du C.I.F.A. réalisent, au cours du 1er trimestre de la première année, une visite d'information en entreprise. Des visites de suivi et de régulation sont effectuées tout au long du cycle de formation. Chaque apprenti dispose d'un carnet de liaison C.I.F.A. / ENTREPRISE qui permet de suivre régulièrement son travail.