

BTS

Management des unités commerciales

Le BTS management des unités commerciales prend en compte les nouvelles orientations de la politique commerciale des réseaux : l'adaptation des actions commerciales au niveau local.

Immédiatement opérationnel le manager des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité d'une unité commerciale. Il encadre et anime les équipes commerciales, il gère la relation clientèle dans une optique de fidélisation. Il étudie son marché et adapte son offre de produits.

enseignements

Sur les deux années, 31 à 33 heures de cours par semaine (cours magistraux, travaux de groupe, stages).

Disciplines générales

- i Français
- i Anglais
- i Langue vivante (optionnelle) : allemand, espagnol (voire arabe, portugais, italien ou russe, selon la compatibilité des emplois du temps)
- i Economie générale et d'entreprise
- i Droit

Disciplines professionnelles

- i Marketing
- i Etudes et action sur le marché
- i Management
- i Gestion de la relation commerciale
- i Communication dans la relation managériale et commerciale
- i Gestion courante de l'unité commerciale
- i Informatique commerciale

étudiants

- i **Effectif** 70 places disponibles.
- i **Profil** Esprit d'initiative et ténacité, sens des responsabilités et conscience professionnelle, sens des contacts humains, adaptabilité et disponibilité, sens de l'organisation et rigueur intellectuelle, créativité.
- i **Stage** 12 à 14 semaines de stages sont réparties sur les deux années. Les stages sont préparés, encadrés et suivis par les professeurs. 20 journées sont consacrées aux missions préparatoires sur le terrain.

Les **plus** de l'ENC

- i Vie associative riche qui permet d'organiser des relations soutenues avec les milieux professionnels.
- i Pédagogie active avec des mises en situations concrètes.
- i Formation ouverte aux nouvelles techniques d'information et de communication.
- i Le Greta TOP dont l'ENC est l'établissement support, assure aussi cette formation en alternance.

débouchés

Le BTS MUC est une formation professionnalisée courte très appréciée par les réseaux d'unités commerciales, il permet :

- Soit une insertion directe dans la vie active
- Soit une poursuite d'études à bac+3, bac+5...

Débouchés professionnels

- i Responsable de clientèle
- i Chef d'agence commerciale
- i Chef de secteur
- i Chef de marché
- i Responsable logistique
- i Superviseur
- i Responsable d'un point de vente
- i Manager rayon
- i Administrateur des ventes

Etudes complémentaires

- i Licence professionnelle et Master spécialisés dans le management et le marketing.
- i Concours parallèles des Grandes écoles de commerce.

