



MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES



LE BTS MUC, EN QUELQUES MOTS

Ce diplôme d'État Bac + 2 vous permet d'accéder à des métiers dans le secteur du commerce ou de la distribution. Le/La titulaire du diplôme commence généralement en tant qu'Assistant(e) chef de rayon ou Animateur(trice) des ventes avant d'évoluer vers Manager de rayon et Chef de secteur.

PROFIL POUR POSTULER À CE BTS

Le niveau Baccalauréat est requis, qu'il soit général, technologique ou professionnel. Le/La candidat(e) doit de surcroît avoir le goût du challenge, aimer le contact avec les clients, les fournisseurs et avoir l'esprit d'équipe. Enfin, il/elle doit aussi posséder des qualités de gestionnaire et un bon esprit d'analyse.

DURÉE DE LA FORMATION À L'ISCG

Elle s'effectue sur 2 ans, en contrat de professionnalisation. Le rythme d'alternance est de 2 jours par semaine à l'école (1 200 heures de formation théorique) et 3 jours en entreprise.

FINANCEMENT DE LA FORMATION ET RÉMUNÉRATION

En alternance, le coût de votre formation est entièrement pris en charge par les entreprises directement ou via les OPCA. L'école ne vous demande par ailleurs aucun frais d'inscription ni de scolarité. Dans le cadre de votre contrat de professionnalisation, vous êtes rémunéré(e) entre 55% et 100% du SMIC, selon votre baccalauréat, votre âge et la branche professionnelle dont dépend votre entreprise.

ET ENSUITE ?

Le/La titulaire du BTS MUC peut postuler directement aux emplois suivants :

- Conseiller(e) commercial(e)
- Chef de rayon
- Délégué(e) commercial(e)
- Animateur(trice) de vente

Mais ce BTS permet surtout une poursuite d'études en **Bachelor (Bac + 3)** Communication ou Marketing et Développement Commercial. Elle permettra d'évoluer vers des responsabilités plus importantes au sein de l'entreprise ou dans une plus grande structure. Les métiers visés seront alors plus spécialisés : chef de projet marketing et/ou communication.

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION :

Étude de deux thèmes au programme : rédaction d'une synthèse objective en confrontant des documents et réponse argumentée à une question portant sur le thème.

MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES :

- Les fondements du management.
- Le management d'équipe de l'unité commerciale.
- Le management de projet.

GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES :

- Gestion courante de l'unité commerciale.
- Gestion des investissements.
- Gestion de l'offre et gestion prévisionnelle.
- Evaluation des performances de l'unité commerciale.

GESTION DE LA RELATION COMMERCIALE :

- La relation commerciale et son marché.
- La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale.
- L'organisation de la relation commerciale.
- L'évaluation des performances.
- Développement des Unités Commerciales.

MANAGEMENT DES ENTREPRISES :

- Entreprendre, diriger et élaborer une stratégie.
- Adapter la structure de l'entreprise.
- Mobiliser les ressources.

DROIT :

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

l'entreprise.

- L'immatériel dans les relations économiques.

ÉCONOMIE GÉNÉRALE :

- La coordination des décisions économiques par l'échange.
- La création de richesses et leur répartition, la croissance économique.
- Le financement des activités économiques.
- La politique économique dans le cadre européen et la gouvernance de l'économie mondiale.

ANGLAIS :

- Production orale en continu interaction orale, compréhension de documents écrits, production et interaction écrites.

QUEL SERA LE CONTENU DE MA FORMATION ?

QUELLES SERONT
MES ÉPREUVES AU
BTS ?

DÉTAIL DES ÉPREUVES	COEFFICIENT	FORME	DURÉE
E1 : Culture générale et expression	3	Écrit	4 heures
E2 : Langues Vivantes Étrangères <i>écrit</i> <i>oral</i>	3	Écrit Oral	2 heures 20' (+20')
E3 : Économie-Droit et Management des entreprises	3	Écrit	4 heures
E4 : Management et Gestion de l'Unité commerciale	4	Écrit	5 heures
E5 : Analyse et Conduite de la Relation commerciale	4	Écrit	45' (+45')
E6 : Projet de développement de l'Unité commerciale	4	Oral	40'

Notre adresse :

13 rue de Cîteaux
75012 Paris

01.43.45.98.32
recrutement@iscg.fr

Comment venir ?

Métro/RER :
Gare de Lyon (RER A / Ligne 1)
Reuilly Diderot (Ligne 1 / 8)
Faidherbe Chaligny (Ligne 8)
Bus : 20, 29, 57, 61, 65, 87 et 91

Nous retrouver en ligne...

Twitter : @iscg_paris

Facebook : ISCG PARIS

