



Brevet Technicien Supérieur

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES (BTS MUC)

Les Objectifs de la formation

Un BTS pour celui qui veut : apprendre à piloter des unités commerciales ; à maîtriser la relation avec la clientèle ; à conduire des projets commerciaux et managériaux ; à gérer et à animer des équipes et des hommes ainsi que de l'offre de produits de services ; à rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

La majorité des admis sont titulaires d'un bac STMG. Viennent ensuite le bac professionnel et les bacheliers généraux, puis les étudiants ayant déjà derrière eux une année d'études à l'Université. L'admission se fait après une étude du dossier de candidature établi sur le site www.admission-postbac.org.

Les Débouchés

Les étudiants du BTS Management des Unités Commerciales peuvent entrer directement dans la vie active, ou poursuivre vers un troisième année en étude supérieure. Les métiers sont très diversifiés tout comme les statuts (salariés, indépendants...). Tout dépend de l'expérience, de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité occupé. Le secteur de la vente offre de nombreuses opportunités, aux appellations extrêmement diverses : assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin, responsable de services commerciaux, chargé de clientèle, conseiller commercial, chargé d'études de marché, animateur de ventes, chargé de l'administration commerciale, etc. Les entreprises de distribution, les entreprises de commerce électronique, les entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) recherchent de bons vendeurs aptes à fidéliser et à conseiller une clientèle de particuliers ou de professionnels. Les poursuites d'études sont possibles pour ceux qui veulent tenter le concours d'entrée dans des écoles de commerce et de gestion (concours passerelles) ou se spécialiser en licence professionnelle ou en école de « métier ». ITEC Boisfleury propose notamment des parcours en Bac +3 (bachelor responsable de développement d'unité commerciale et bac +3 chargé de développement à l'international).

La Formation

Le marketing, la vente, les technologies de l'information et de la communication (internet, e-commerce, bases de données...) – comptent parmi les axes majeurs de ce BTS. Au programme dès la première année : management et gestion des unités commerciales, gestion de la relation commerciale, développement d'une unité commerciale, informatique commerciale, communication, culture générale et expression, langues vivantes, management des entreprises, économie. Un minimum de douze semaines de stage sont prévues sur les deux années. La présence en entreprise est régulière.

Les Horaires

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante 1	3 h	3 h
Economie d'entreprise	2 h	2 h
Economie générale	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Management et gestion des unités commerciales	4 h	6 h
Gestion de la relation commerciale	9 h	2 h
Développement de l'unité commerciale	3 h	9 h
Informatique commerciale	2 h	3 h
Communication	2 h	
TOTAL	31 h	31 h
Langue vivante 2	2 h	2 h

La Pratique d'une LV2 est obligatoire à l'ITEC-BOISFLEURY

L'Examen

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
U1. Culture générale et Expression	3	Écrit	4 h
U2. Langue vivante étrangère 1	3		
- Ecrit	(1,5)	Écrit	2 h
- Oral	(1,5)	Oral	20mn de préparation + 20mn
U3. Économie, Droit, Management des Entreprises	3	Écrit	
U31 Economie – Droit	(2)		4h
U32 Management des Entreprises	(1)		3 h
U4. Management et gestion des unités commerciales	4	Écrit	5h
U5. Analyse et conduite de la relation commerciale	4	CCF	45mn
U6. Projet de développement d'une unité commerciale	4	CCF	40mn
UF1. Langue vivante étrangère 2	0	Oral	20mn de préparation. + 20mn

Poursuite d'Etudes : Le Lycée ITEC-BOISFLEURY vous propose un parcours sécurisé en Bac +3 :

- Formation Prépa Concours Passerelle – Tremplin : possibilité de préparer un Concours d'entrée en école supérieure de commerce, pendant votre seconde année de BTS, en cours du soir
- Bachelor « Responsable du Développement d'Unité Commerciale », titre homologué au Répertoire National des Certifications Professionnelles, niveau II (bac +3), 180 ECTS
- Bachelor « Gestion des Ressources Humaines », titre RNCP, niveau II (bac +3), 180 ECTS
- Bac +3 « Chargé de Développement à l'International », titre RNCP, niveau II (bac +3), 180 ECTS

Frais de Scolarité pour 2017-2018 : 1128 €