

# BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

**Bac +2**  
**Formation en apprentissage**

Le monde du travail change : les employeurs réclament une adaptation de plus en plus rapide. Vous devez acquérir des compétences, mais aussi de l'expérience !

Compromis idéal entre accès au monde du travail et poursuite de vos études, le BTS MUC - Management des Unités Commerciales - associe matières générales, mises en pratique et immersion professionnelle.

Plus qu'un diplômé, vous serez un professionnel du commerce !



## Admission

- Titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau IV
- Rigueur et organisation
- Sens des responsabilités
- Bon niveau de culture générale
- Maîtrise d'une langue vivante
- Intérêt pour les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

## Infos pratiques

- Durée de la formation : 24 mois
- Rythme de l'alternance : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise
- Rentrée : septembre
- Dossier de candidature à retirer :  
**Campus CCI - Françoise Martin**  
T. 02 43 91 49 70  
f.martin@mayenne.cci.fr
- ou  
**CFA des Villes de la Mayenne**  
**Patrice Pierre**  
T. 02 43 59 03 60  
p.pierre@cfavm.com

## Fonctions dans l'entreprise

- Assistant chef de rayon
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Manager de rayon
- Directeur de magasin
- Chef de secteur
- Chef des ventes

## Secteurs d'activité

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisées
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique
- Prestataires de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transports...

## Programme

- **Manager et gérer une équipe commerciale**
  - Constituer une équipe
  - Organiser le travail
  - Assurer le fonctionnement et la gestion d'une unité commerciale
- **Maîtriser la relation avec la clientèle**
  - Vendre
  - Assurer la qualité de service
  - Développer et maintenir une clientèle
- **Gérer l'offre de produits et services**
  - Élaborer et dynamiser une offre commerciale
  - Gérer les achats et les approvisionnements
  - Piloter des projets d'action commerciale ou de management