



## BTS Management des Unités Commerciales

Formation diplômante en alternance : contrat de professionnalisation\*

\*sous réserve des accords de branche

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Il doit exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité commerciale. Au contact de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, la fidéliser, lui vendre des produits et/ou des services répondant à ses attentes. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

### EMPLOIS VISÉS

- Les titulaires du BTS Management des Unités Commerciales accèdent, en fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, 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, vendeur-conseil, marchandiseur, télévendeur, téléconseiller, 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 de ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe, chef de flux, superviseur, ...

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales doit être capable de remplir les missions suivantes :

- Management d'une unité commerciale
- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

### VALIDATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Cette formation est validée par un diplôme de l'Education Nationale intitulé Brevet de Technicien Supérieur « Management des Unités Commerciales ».
- Contrôle ponctuel - juin 2014

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire ou de niveau baccalauréat (ou diplôme équivalent : BP, brevet de technicien, DAEU)
- ou justifier de trois années d'expérience professionnelle
- Avoir satisfait aux épreuves de sélection.

**RÈGLEMENT INTÉRIEUR : le règlement intérieur pour les stagiaires en formation est consultable sur notre site [ccifformation.org](http://ccifformation.org)**



## STATUT DU STAGIAIRE

- Salarié (période d'essai : un mois).

## FORMATEURS

- Équipe pluridisciplinaire composée d'intervenants professionnels et/ou diplômés, experts dans leur domaine

## PROGRAMME

- Français
- Langue vivante étrangère (allemand ou anglais)
- Management des entreprises
- Économie générale
- Droit
- Management et gestion des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Communication
- Informatique commerciale.

## DATE ET DURÉE

- DURÉE : 24 mois
- Durée de la formation : 1200 heures prises en charge par l'OPCA de l'entreprise,
- De septembre 2012 à juin 2014

## HORAIRES ET LIEU DE LA FORMATION

- 08h00 - 12h00 et 13h00 - 17h00 / CCI Formation Metz

## FINANCEMENT

### RÉMUNÉRATION\* :

Niveau de formation	- de 21 ans	de 21 à 26 ans	26 ans et plus
Au moins titulaire d'un Bac Professionnel ou diplômé professionnel de niveau IV	65 % du SMIC	80 % du SMIC	SMIC*
Autre	55 % du SMIC	70 % du SMIC	SMIC*

\*ou 85 % du salaire conventionnel

## AVANTAGES FINANCIERS

- Exonération totale ou partielle des charges patronales de Sécurité Sociale pendant toute la durée du contrat (en fonction de l'effectif de l'entreprise).

## RESPONSABLE DE FORMATION

Patrick MESSEMBOURG  
Tél : 03 87 39 46 44  
pmessembourg@moselle.cci.fr