

# MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

## CENTRE DE FORMATION

37 rue Arago

42300 Roanne

Téléphone : 04 77 71 15 35

Adresse mail : [sainte.anne.cfc@wanadoo.fr](mailto:sainte.anne.cfc@wanadoo.fr)

Sites web : [www.sainte-anne.net](http://www.sainte-anne.net)

[www.centredeformationroanne.fr](http://www.centredeformationroanne.fr)

Rhône-Alpes 

CréAp   
Rhône-Alpes  
CFA  
Créateur de professionnels

# BTS MUC

En contrat d'apprentissage

ARAGO SAINTE-ANNE  
CENTRE DE FORMATION



ARAGO SAINTE ANNE  
*Notre objectif... Votre réussite !*

Un **contrat de travail**  
Un statut de **salarié Apprenti**  
Une formation **diplômante** sur 2 ans  
Une **expérience professionnelle**  
Une **rémunération**

2 jours de formation / 3 jours en entreprise

## QUALITÉS DU MANAGER D'UNITÉS COMMERCIALES :

- Sens du CONTACT et de la RELATION
- Capacité d'ANIMER une équipe
- INITIATIVE
- Sens de la RESPONSABILITÉ
- Sens de la NÉGOCIATION

- Aptitude à GÉRER DES CONTRAINTES
- Capacités d'ORGANISATION
- RIGUEUR
- PERVÉRANCE
- DYNAMISME

## MISSIONS DU BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES :

- MANAGEMENT de l'unité commerciale
- GESTION de la relation avec la clientèle
- RECHERCHE et EXPLOITATION de l'information nécessaire à l'activité commerciale

## DÉBOUCHÉS DU BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES :

### NIVEAU ASSISTANT OU RESPONSABLE

- Assistant chef
- Directeur ou adjoint de magasin
- Animateur des ventes
- Vendeur conseil...
- Responsable d'un centre de profit
- Vendeur conseil...

## POURSUITES D'ÉTUDES :

### LICENCE PROFESSIONNELLE

(Licence de Commerce, Marketing, Banque, Assurance, Immobilier ...)

### LICENCE LMD

(Économie gestion mention Science de gestion, licence Droit ...)

### ACCÈS DIRECT VIE ACTIVE

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Anglais
- Management des entreprises
- Économie générale
- Droit

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Mercatique
- Management des Unités Commerciales
- Gestion des Unités Commerciales
- Communication
- Informatique commerciale

Étudier, prospecter le marché  
et/ou le produit

Négocier lors de l'achat  
ou de la vente

Animer

AXES D'ACTIVITÉS :  
5 PÔLES DOMINANTS

Gérer, administrer

Conseiller la clientèle,  
son entreprise



# RÈGLEMENT DE L'EXAMEN B.T.S

Nature des épreuves	Forme	Durée	Coefficient	Horaire
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	Écrite	4h00	3	2h/Sem
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE (ANGLAIS)	Écrite	2h00	3	2h/Sem
	Orale	20mn		
ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DROIT MANAGEMENT DES ENTREPRISES	Écrite	4h00	3	4h/Sem
	Écrite	3h00		
MANAGEMENT GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES	Écrite	5h00	4	4h/Sem
ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE	Orale	45mn	4	4h/Sem
PROJET DE DÉVELOPPEMENT D'UNE UNITÉ COMMERCIALE	Orale	40mn	4	2h/Sem

Le Centre de Formation vous accompagne dans la recherche de votre contrat auprès des entreprises de la Région Roannaise.

**Claire MICHELLAND**  
Chargée de communication entreprises  
04.77.71.45.55  
secret.cfc@orange.fr

Frais de dossier : 0 € (pour l'apprentissage)  
5 € pour l'adhésion à Sainte-Anne Initiatives

**UN DIPLÔME NATIONAL  
+  
UNE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE**

## LES AVANTAGES D'UNE FORMATION BTS

### Un diplôme national

Permettant la poursuite d'études supérieures  
Reconnu par la profession  
et figurant dans les conventions collectives

### Et aussi

Des taux de réussite  
Des formateurs participant aux jurys d'examen  
Un accès au marché de l'emploi