



DIPLÔME DU MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE – NIVEAU III

Le titulaire d'un BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand, etc. Il doit attirer, accueillir les clients et vendre les produits.

OBJECTIFS

Le technicien supérieur en **Management des unités commerciale** doit :

- Être capable de manager l'Unité Commerciale
- Être capable de gérer la relation avec la clientèle
- Être capable de gérer et d'animer l'offre de produits et services
- Être capable de rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac ou d'un niveau Bac, d'un titre de niveau IV, selon la modalité de formation choisie

PUBLICS VISÉS

Individuels, salariés, demandeurs d'emplois

VALIDATION

Diplôme BTS Éducation Nationale

MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Admission sur dossier, tests et entretien individuel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs habilités par l'Éducation Nationale avec une expérience significative.
- Jeux de rôles, études de cas, cas pratiques progressifs, logiciels adaptés à la filière de formation
- Salles équipées d'ordinateurs avec imprimante partagée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Intermédiaire** : devoirs sur table, 1 examen blanc par semestre, rapports, soutenance aux oraux, challenges commerciaux (Les Négociales)
- **Finale** : Examen terminal de l'Éducation Nationale

MODALITÉS DE FORMATION EN ALTERNANCE

- **En 2 ans – 1100 Heures** (2 jours de cours / semaine): contrat de professionnalisation, période de professionnalisation, convention initiale alternée, convention de parrainage

EN INITIAL

- **En 2 ans - 1600 Heures + 12 à 14 semaines de stages** (présentiel du lundi au vendredi)
- **En 1 an - 1100 heures + 12 à 14 semaines de stage** (présentiel du lundi au vendredi) : CIF, CSP, AIF



CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION - 80H

- Capacité A : Communiquer oralement
- Capacité B : S'informer – se documenter
- Capacité C : Appréhender un message
- Capacité D : Réaliser un message
- Capacité E : Apprécier un message ou une situation

ANGLAIS LV OBLIGATOIRE - 110H

- Compréhension de la langue étrangère
- Production écrite en langue étrangère
- Compréhension et production de la langue orale

ÉCONOMIE - 80H

- Thème 1 : la coordination des décisions économiques par l'échange
- Thème 2 : la création de richesses et la croissance économique
- Thème 3 : La répartition des richesses
- Thème 4 : le financement des activités économiques
- Thème 5 : la politique économique dans un cadre européen
- Thème 6 : la gouvernance de l'économie mondiale

DROIT - 80H

- Thème 1 : l'individu au travail
- Thème 2 : les structures et les organisations
- Thème 3 : le contrat, support de l'activité de l'entreprise
- Thème 4 : l'immatériel dans les relations économiques
- Thème 5 : l'entreprise face au risque

MANAGEMENT - 80H

- Entreprendre et diriger
- Élaborer une stratégie
- Adapter la structure
- Mobiliser les ressources

MERCATIQUE - 180H

- Les bases de la mercatique
- La relation commerciale
- La mercatique des réseaux d'unités commerciales

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES - 180H

- Les fondements du management
- Le manager de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe de l'unité commerciale
- L'organisation de l'équipe
- Le management de projet

GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES - 150H

- La gestion courante de l'unité commerciale
- La gestion des investissements
- La gestion de l'offre de l'unité commerciale
- La gestion prévisionnelle
- L'évaluation des performances de l'unité commerciale

COMMUNICATION - 80H

- Introduction à la communication
- La communication dans la relation interpersonnelle
- La communication dans la relation managériale
- La communication dans la relation commerciale

INFORMATION COMMERCIALE - 80H

- L'information commerciale, ressource stratégique
- L'organisation de l'information
- Le travail collaboratif
- Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle
- Informatique appliquée à la gestion de l'offre
- Informatique appliquée à la gestion de l'unité commerciale
- Présentation et diffusion de l'information commerciale

MODALITÉS D'OBTENTION

Epreuves Obligatoires

E1 - Culture générale et expression

E2 - Langue vivante 1

E31 - Economie - Droit

E32 - Management des entreprises

E4 - Management et gestion des unités commerciales

E5 - Analyse et conduite de la relation commerciale

E6 - Projet de développement d'une unité commerciale

Epreuve Facultative

EF1 - Langue vivante 2

Mode

Durée

Coef.

Écrit

4h

3

Oral

30 min + 30 min

3

Écrit

4h

2

Écrit

3h

1

Écrit

5h

4

Oral

45 min

4

Oral

40 min

4

Oral

20 min + 20 min

1