

# BTS management des unités commerciales

Information  
fournie par :  
Carif-Oref de  
Normandie

Date de mise à jour : 11/01/2020 | Identifiant OffreInfo : 04\_A806078

## Certification et éligibilité au compte personnel de formation

BTS management des unités commerciales - Code CertifInfo 18990

- Éligibilité CPF : Code 239089 | Début de validité 02/01/2019

## Objectifs, programme, validation de la formation

### Objectifs

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour objectif de maîtriser les éléments suivants :

- Organiser et gérer l'activité commerciale
- Définir les objectifs commerciaux
- Animer et motiver une équipe commerciale
- Définir et adapter son offre commerciale
- Mettre en valeur son offre afin de répondre aux attentes du consommateur
- Gérer la relation commerciale
- Maintenir une veille concurrentielle permanente
- Être attentif aux évolutions du marché
- Analyser les performances de son unité commerciale ou secteur

Il se dirige vers des postes tels que : Conseiller commercial, Chargé de clientèle, Chef de rayon, Télévendeur, Assistant Commercial...

### Programme de la formation

ECONOMIE GENERALE : 80 HEURES

- Les fondements de la connaissance économique
- Les fonctions économiques
- La répartition des revenus
- La consommation et l'épargne
- Le financement et l'économie

- La régulation
- Les relations économiques internationales
- L'économie mondiale

#### MANAGEMENT DES ENTREPRISES : 80 HEURES

- L'entreprise, culture et environnement
- L'entreprise, centre de décisions
- L'entreprise et la gestion des activités
- La démarche stratégique de l'entreprise
- L'entreprise, la société et l'éthique

#### DROIT : 80 HEURES

- Introduction au droit
- Les obligations
- Les acteurs de la vie juridique
- Le droit social
- Les relations juridiques entreprises-consommateurs
- Les relations juridiques inter-entreprises

#### LANGUE VIVANTE / ANGLAIS COMMERCIAL : 80 HEURES

- Communication orale et écrite
- Dialogues dans une perspective professionnelle
- Exploitation des sources d'information

#### CULTURE ET EXPRESSION FRANÇAISE : 80 HEURES

- Communication orale (entretien, argumentation, débat, compte-rendu)
- Communication écrite
- \* Méthodologie du résumé
- \* Méthodologie de la discussion
- \* Méthodologie de la synthèse

#### MERCATIQUE ET DEVELOPPEMENT DE L'UC : 220 HEURES

- Introduction à la mercatique
- Les besoins
- Le comportement d'achat du consommateur
- Le marché et son environnement
- La segmentation
- L'étude de marché
- L'appareil commercial
- Le plan de marchéage
- Le merchandising
- Les achats
- Les stratégies

#### GESTION ET MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES: 200 HEURES

- Gestion courante de l'unité commerciale (règlement, stocks, trésorerie...)
- Gestion des investissements
- Coûts et fixation des prix

- Gestion prévisionnelle (budget, tableaux de bord et risques)
- Les fondements du management
- Missions et outils du manager
- Le management et l'organisation de l'équipe commerciale

#### INFORMATIQUE COMMERCIALE : 50 HEURES

- Maîtrise des logiciels bureautiques
- Gestion des bases de données
- Logiciels de traitement des enquêtes Internet

#### GESTION DE LA RELATION COMMERCIALE: 180 HEURES

- Le contexte de la relation commerciale
- L'implantation de l'unité commerciale
- Les contacts commerciaux
- La gestion de l'offre
- L'agencement et le merchandising de l'unité commerciale
- La fidélisation
- L'évaluation des performances

#### COMMUNICATION : 50 HEURES

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

## Validation et sanction

Diplôme du ministère de l'éducation nationale Bac + 2 Contrôle continu : 3 évaluations minimum par semestre

## Type de formation

Certification

## Niveau de sortie

Fin de scolarité (niveau V bis) sortie fin de 3e

Niveau III (Bac + 2)

## Métiers visés

### Code Rome

- M1701 : Administration des ventes
- D1508 : Encadrement du personnel de caisses
- D1301 : Management de magasin de détail
- D1406 : Management en force de vente
- D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

## Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

**Conventionnement** : Non

Financier(s)

OPCA

Autre

## Conditions d'accès

Public(s)

Autre public, Jeune

Modalités de recrutement et d'admission

**Niveau d'entrée** : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

-

Modalités d'accès

## Lieu de réalisation de l'action

**formation entièrement présentielle**

Adresse

CISF le MOULE

125 route de Gustave Guenette

97160 - Le Moule

**Responsable** :

**Téléphone fixe** : 059084 80 52

**Contactez l'organisme**

## Contacts

Contact sur la formation

23 rue Louis Kerautret Botmel

CS 36714

35067 - Rennes

**Responsable** : AFTEC Formation (Siège)

**Téléphone fixe** : 0299861100

**fax** :

**Site web** : <http://www.aftec.fr>

**Contactez l'organisme**

Contactez l'organisme formateur

ADEN Formations Organisation (Siège)

SIRET: 44492238900010

14052 Caen

**Responsable** : ADEN Formations Organisation (Siège)

**Téléphone fixe** : 0231443211

**Site web** : <http://www.aden-formationen.fr>

**Contactez l'organisme**

## Période prévisible de déroulement des sessions

du 02/10/2019 au 06/05/2022

**débutant le** : 02/10/2019

Adresse d'inscription

ADEN Formations Organisation (Siège)

7 rue Professeur J. Rousselot

CS35247

14052 - Caen

**Etat du recrutement** : Ouvert

**Modalités** : Entrées / Sorties à dates fixes

## Organisme responsable

AFTEC Formation (Siège)

**SIRET** : 35119111900160

Adresse

23 rue Louis Kerautret Botmel

CS 36714

35067 - Rennes

**Téléphone fixe** : 0299861100

**Contactez l'organisme**