

# BTS

## Management des Unités Commerciales

### Diplôme d'Etat en Alternance

Acteur principal de la croissance de l'entreprise...  
Il vous sera demandé beaucoup.

L'essentiel, c'est d'organiser votre avenir professionnel, en tenant compte à la fois de votre personnalité, de vos souhaits et des exigences des entreprises.

---

*Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité d'une Unité Commerciale qui est un lieu physique ou virtuel permettant à un client d'accéder à une offre de produits ou de services.*

*Les opportunités offertes et les métiers visés sont très diversifiés. En début de carrière, les titulaires du BTS Management des Unités Commerciales accèdent à des métiers à vocation opérationnelle pour obtenir rapidement des responsabilités du type manager de rayon, directeur de magasin, chef d'agence, responsable de clientèle, chef des ventes, administrateur des ventes, superviseurs, chef de marché...*

---

## LES QUALITES REQUISES

- Bon relationnel et sens du contact.
- Bonne écoute et capacité à convaincre.
- Facilité d'élocution et bonne présentation.
- Autonomie, initiative et disponibilité.
- Méthodique et organisé.
- Dynamique et esprit ouvert.

## LES FONCTIONS EN ENTREPRISE

- Manager une équipe commerciale : constituer, motiver et organiser une équipe commerciale professionnelle.
- Gérer une unité commerciale : assurer le fonctionnement, la gestion prévisionnelle et la communication des résultats de l'unité commerciale.
- Piloter des projets : concevoir et réaliser des actions commerciales ou d'organisation. Étudier le développement de l'offre commerciale.
- Maîtriser la relation avec le client : vendre, assurer la qualité de service, fidéliser et créer du trafic de clientèle.
- Gérer l'offre de produits et de services : élaborer une offre commerciale, gérer les achats, mettre en place un espace commercial, créer et mettre en place des actions commerciales.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale : assurer la veille commerciale, réaliser des études, enrichir et exploiter le système d'information.

## APRES LE BTS

- Entrer dans la vie professionnelle dans :
  - ✓ des entreprises de distribution (directeur de magasin, responsable rayon, chef de secteur, responsable d'un centre de profit...)
  - ✓ des entreprises industrielles (responsable de clientèle, chef des ventes, administrateur des ventes, chef de groupe, chef de flux...)
  - ✓ des entreprises de services comme les banques, assurances, immobilier, communication... (chargé de clientèle, chef de marché, chargé d'études...)
  - ✓ des entreprises de commerce électronique
- Intégrer par équivalence l'université, une spécialisation post BTS, une école de commerce.

# CONTENU DU BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

## Enseignement Général (35 %)

- Culture Générale
- Expression en langue étrangère
- Management des entreprises
- Economie
- Droit

## Enseignement Professionnel (65 %)

- Management et gestion des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale (mercatique)
- Informatique commerciale

# REGLEMENT D'EXAMEN DU BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Epreuves	Coeff	Forme	Durée
Culture générale	3	Ecrite	4 heures
Langue vivante	3	Ecrite	2 heures
		et Orale	20 mn* + 20 mn
Economie/Droit et Management des entreprises	3	Ecrite	3 heures+3 heures
Management et Gestion des Unités Commerciales	4	Ecrite	5 heures
Analyse et conduite de la relation commerciale	4	Orale	45 mn* + 45 mn
Projet de développement d'unité commerciale	4	Orale	40 mn

\*Temps de préparation

## L'ADMISSION

- BAC toutes séries ou niveau BAC.
- Tests et dossier de candidature.
- Entretien individuel de motivation afin de valider votre projet professionnel.

## RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 2 jours IFCAE
- 3 jours Entreprise

**DEBUT DES COURS** : Septembre

**DUREE** : 2 ans

## L'INSCRIPTION (80€ - frais de dossier, de test et d'inscription)

- Téléphonnez au 01.34.35.35.35 pour recevoir votre dossier d'inscription ou téléchargez le à partir de notre site [www.ifcae.fr](http://www.ifcae.fr)
- Complétez et envoyez votre dossier à L'IFCAE.
- Convocation à l'IFCAE pour tests et entretien.

## LA RECHERCHE ENTREPRISE

Une aide réelle du service placement de l'IFCAE.

- Méthodes pour réaliser un CV et une lettre de motivation.
- Techniques d'entretien.
- Proposition de postes à pourvoir en entreprise.

## LES AVANTAGES DU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Une réelle expérience professionnelle.
- Un statut de salarié avec les droits et les obligations qui s'y attachent.
- Une formation professionnelle reconnue par l'Etat et les branches professionnelles et 100 % gratuite. Seule la signature du contrat de professionnalisation avec une entreprise conditionne votre intégration pour la préparation de votre diplôme.
- Un suivi personnalisé par l'IFCAE au niveau de l'entreprise et des actions d'évaluation (4 examens blancs).
- Une rémunération calculée en fonction du SMIC, variant selon votre âge et votre niveau de formation.

	NIVEAU DE FORMATION	
	< BAC PRO*	≥ BAC PRO*
16 à 20 ans**	55 % du SMIC	65 % du SMIC
21 à 25 ans	70 % du SMIC	80 % du SMIC
≥ 26 ans***	Ne peut être inférieur ni au SMIC, ni à 85 % du minimum conventionnel	

\* Tout diplôme au titre de niveau IV. Les Bacs généraux ne donnent pas lieu à l'augmentation de la rémunération de 10 points.

\*\* En cas de passage de 20 à 21 ans en cours de contrat, la rémunération est réévaluée dès le mois suivant la date anniversaire.

\*\*\*Le passage de 25 à 26 ans en cours de contrat n'a pas d'incidence sur la rémunération.