

BTS MUC (*Management des Unités Commerciales*)

Une orientation Post Bac possible pour les élèves des filières suivantes :

- Baccalauréat technologique STMG (Mercatique, GRH&Com, G&F, GSI) et ST2S
- Baccalauréat professionnel vente, commerce et services, comptabilité et gestion administrative.
- Baccalauréat général ES, S, L

Présentation du B.T.S MUC (*Management des Unités Commerciales*)

OBJECTIFS

Le métier de manager des unités commerciales commercial se situe en tête des métiers d'avenir. La concurrence et l'exigence des clients renforcent le besoin croissant de managers qualifiés.

▶ Les métiers de la vente sont présents dans toutes les entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur d'activité. Le management des équipes commerciales, la relation client en sont le cœur de métier. Son activité de nature relationnelle, organisationnelle et commerciale est caractérisée par :

- ▶ management de l'unité commerciale
- ▶ gestion de la relation clientèle
- ▶ gestion et animation de l'offre de produits et de services
- ▶ le soutien à l'activité commerciale
- ▶ le management des équipes commerciales
- ▶ L'activité principale du manager de l'unité commerciale est de fixer des objectifs commerciaux, d'animer les équipes dans le but de développer le chiffre d'affaires.
- ▶ Le manager de l'unité commerciale s'intègre dans un environnement technologique évolutif : développement du travail collaboratif, utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC).

Reconnue par les professionnels, la formation dispensée conduit le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales d'exercer son activité soit sous l'autorité d'un dirigeant, soit en large autonomie, le technicien supérieur peut donc occuper les fonctions suivantes :

- En début de carrière : Exercer en qualité d'Assistant de Chef de Rayon, Conseiller Commercial, Chargé d'Accueil, Chargé de Clientèle, Agent immobilier, Télévendeur ;
- En évolution de carrière : Devenir rapidement Chef de Rayon, Chef des Ventes, Responsable d'un Centre de Profit, Directeur Adjoint de Magasin Responsable de produit, Directeur commercial, Responsable de secteur.
-

APTITUDES REQUISES

La réussite dans cette filière repose sur des compétences professionnelles et des qualités personnelles : rigueur, organisation, esprit d'analyse et de synthèse, aptitude au management et à l'animation des équipes, ouverture d'esprit, persévérance, motivation, autonomie, responsabilité, gestion du stress, sens de l'initiative, aisance relationnelle.

La formation M.U.C :

Les études durent deux ans. Trois stages obligatoires en entreprise, d'une durée globale de 16 semaines sont prévus sur 3 périodes (deux en 1^{ère} année et un au cours de la 2^{ème} année).

Ils permettent à l'étudiant de prendre conscience de la réalité du métier du manager de l'unité commerciale. Les stages sont validés par deux épreuves orales d'examen.

Une des grandes caractéristiques du BTS MUC, est d'assurer une co-formation : une formation au lycée et une formation, au cours des stages, dans la même entreprise d'accueil sur les deux années de formation. L'étudiant pourra ainsi développer une première expérience professionnelle. Ainsi le programme de formation MUC vise à développer les compétences professionnelles suivantes :

- manager une équipe commerciale (recrutement, animation, organisation, évaluation...)
- gérer une unité commerciale (objectifs, suivi d'exploitation, évaluation des performances...)
- piloter des projets
- maîtriser la relation avec la clientèle (vente, conseil, suivi de la qualité...)
- gérer l'offre produits/services (négociation, animation...)
- rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

Enseignements BTS MUC :

Enseignement général :

Français, Anglais, Économie d'entreprise, Économie générale, Droit, et Allemand, Espagnol ou Italien en facultatif.

Enseignement professionnel :

Management et gestion des unités commerciales, Développement de l'unité commerciale, Informatique commerciale, Communication.

POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales peut envisager plusieurs voies pour la poursuite d'études : licences professionnelles (banque, immobilier, métiers de la vente, commerce interentreprises...), les écoles de commerce et de management et plusieurs passerelles avec les universités