

Vous allez choisir votre **FUTURE** vie professionnelle...

Votre choix de poursuite d'études sera fonction de l'intérêt que vous porterez aux **missions professionnelles** qui vous seront confiées dans votre futur métier.

Il faudra également bien vous connaître : savoir-être, qualités, défauts (voir cours sur le « projet professionnel »).
Aimez vous « bouger » (être itinérant) ou travailler toujours dans un même lieu (sédentaire).

COMPARATIF des BTS (orientations post – bac)...	BTS MUC Management des Unités Commerciales	BTS NRC Négociations Relations Commerciales	BTS ASSISTANT (e) GESTION PME PMI	BTS TOURISME
--	---	--	--	---------------------

contenu pédagogique commun	Communication écrite et orale, économie, droit, mathématiques appliquées à l'économie, informatique.			
contenu pédagogique spécifique ...	<ul style="list-style-type: none"> • Mercatique (études de marché, études de positionnement, stratégies commerciales, veilles concurrentielles, études de la clientèle) • Management (gestion de l'unité commerciale et Motivation des équipes de vente). 	<ul style="list-style-type: none"> • Techniques de prospection, de négociation, de vente • Communication dans une relation professionnelle et managériale. 	<ul style="list-style-type: none"> * Management des entreprises * Méthodes et organisation * Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs * Organisation et gestion de la PME 	<ul style="list-style-type: none"> * Tourisme et territoire * Production d'une prestation touristique * Gestion de l'information touristique

Vous allez choisir votre **FUTURE** vie professionnelle...

Votre choix de poursuite d'études sera fonction de l'intérêt que vous porterez aux **missions professionnelles** qui vous seront confiées dans votre futur métier.

Il faudra également bien vous connaître : savoir-être, qualités, défauts (voir cours sur le « projet professionnel »).
Aimez vous « bouger » (être itinérant) ou travailler toujours dans un même lieu (sédentaire).

COMPARATIF des BTS (orientations post – bac)...	BTS MUC Management des Unités Commerciales	BTS NRC Négociations Relations Commerciales	BTS ASSISTANT (e) GESTION PME PMI	BTS TOURISME
--	--	---	--	---------------------

structure des entreprises susceptibles de vous accueillir...	Unité commerciale possédant une <u>surface de vente</u> sur laquelle le <u>client vient</u> pour acheter un produit ou un service : - en grandes surfaces alimentaires ou spécialisées - chez un détaillant ou un grossiste (dans tout secteur d'activité) - chez un prestataire de services	Tous types d'entreprises. Tous secteurs d'activité.	PME : Petites et Moyennes Entreprises PMI : Petites et Moyennes entreprises Industrielles	Entreprises du secteur touristique.
Missions professionnelles...	- <u>actions commerciales</u> de communication, d'études de marché, de concurrence, de satisfaction, de	<u>Actions commerciales</u> dont l'objectif est le développement du <u>portefeuille clients</u> , le développement du <u>chiffre d'affaires</u> et/ou la <u>promotion d'un nouveau produit</u> .	Collaborateur du chef d'entreprise. Missions à <u>dominantes administratives</u> , <ul style="list-style-type: none">participer à la <u>gestion opérationnelle</u> de l'entreprise dans ses	<ul style="list-style-type: none">informer et conseiller les <u>clients français et étrangers</u> sur des prestations relevant du domaine du

Vous allez choisir votre **FUTURE** vie professionnelle...

Votre choix de poursuite d'études sera fonction de l'intérêt que vous porterez aux **missions professionnelles** qui vous seront confiées dans votre futur métier.

Il faudra également bien vous connaître : savoir-être, qualités, défauts (voir cours sur le « projet professionnel »).
Aimez vous « bouger » (être itinérant) ou travailler toujours dans un même lieu (sédentaire).

COMPARATIF des BTS (orientations post – bac)...	BTS MUC Management des Unités Commerciales	BTS NRC Négociations Relations Commerciales	BTS ASSISTANT (e) GESTION PME PMI	BTS TOURISME
--	---	--	--	---------------------

Missions professionnelles...	<ul style="list-style-type: none"> - <u>gestion</u> de produit, de la relation <u>fournisseur</u> à la vente en passant par la gestion des commandes, des stocks, de la mise en rayon - la <u>prise en charge</u> du <u>client</u> sur la surface de vente de l'écoute du besoin à la conclusion de la vente en passant par le conseil. 	<p>Il s'agit de missions</p> <ul style="list-style-type: none"> - de marketing direct, - de prospection téléphonique et physique - d'actions de relance et de fidélisation. 	<p>dimensions administratives, comptables, commerciales, humaines.</p> <p>* contribuer à l'amélioration de son efficacité par l'optimisation de son organisation.</p> <p>* Contribuer à sa pérennité par l'anticipation des besoins, l'accompagnement du développement et la participation au contrôle de l'activité par la mise en place d'indicateurs qu'il soumet au chef d'entreprise.</p>	<p>tourisme</p> <p>* finaliser la vente de ces prestations touristiques et assurer le suivi commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • créer et promouvoir des produits touristiques • accueillir et accompagner des touristes • collecter, traiter et diffuser l'information en lien avec le secteur du tourisme.
-------------------------------------	---	--	--	--

Vous allez choisir votre **FUTURE** vie professionnelle...

Votre choix de poursuite d'études sera fonction de l'intérêt que vous porterez aux **missions professionnelles** qui vous seront confiées dans votre futur métier.

Il faudra également bien vous connaître : savoir-être, qualités, défauts (voir cours sur le « projet professionnel »).
Aimez vous « bouger » (être itinérant) ou travailler toujours dans un même lieu (sédentaire).

COMPARATIF des BTS (orientations post – bac)...	BTS MUC Management des Unités Commerciales	BTS NRC Négociations Relations Commerciales	BTS ASSISTANT (e) GESTION PME PMI	BTS TOURISME
--	--	---	--	---------------------

Compétences, qualités et dispositions relationnelles...	* FACULTES D'ADAPTATION			
	<p>Savoir : GERER, ANIMER (votre rayon), VENDRE.</p> <p>Vous aimez communiquer, vous êtes dynamique, vous avez l'esprit d'équipe...</p> <p>Etre en bonne santé (bien que <u>SEDENTAIRE</u>, vous serez toujours debout et en mouvement dans le point de vente)</p>	<p>Savoir : PROSPECTER, NEGOCIER, GERER.</p> <p>Vous aimez communiquer, vous êtes dynamique, organisé, vous pouvez travailler seul ou en équipe.</p> <p>Vous souhaitez ne pas travailler toujours dans un même lieu, vous allez être <u>ITINERANT</u> (nombreux déplacements, le permis de conduire est donc fortement recommandé ainsi qu'un attrait pour la mobilité et le travail en autonomie.)</p>	<p>Savoir : COMMUNIQUER</p> <p>Polyvalents et opérationnels, en mesure de seconder le chef d'entreprise ou le supérieur hiérarchique et de prendre en charge toutes les fonctions qui ne sont pas directement liées à la production ou au métier de base de l'entreprise.</p> <p>Une <u>bonne culture générale</u>, de la polyvalence, de la curiosité et une grande faculté d'adaptation, le sens de l'organisation et la capacité à gérer son temps.</p>	<p>SAVOIR : COMMUNIQUER : que ce soit dans le contact avec les clients, le montage des projets ou l'accompagnement des groupes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>utiliser une ou plusieurs langues étrangères</u>, dont obligatoirement l'ANGLAIS. • maîtrise des technologies de l'information et de la communication

Vous allez choisir votre **FUTURE** vie professionnelle...

Votre choix de poursuite d'études sera fonction de l'intérêt que vous porterez aux **missions professionnelles** qui vous seront confiées dans votre futur métier.

Il faudra également bien vous connaître : savoir-être, qualités, défauts (voir cours sur le « projet professionnel »).
Aimez vous « bouger » (être itinérant) ou travailler toujours dans un même lieu (sédentaire).

COMPARATIF des BTS (orientations post – bac)...	BTS MUC Management des Unités Commerciales	BTS NRC Négociations Relations Commerciales	BTS ASSISTANT (e) GESTION PME PMI	BTS TOURISME
--	--	---	--	---------------------

<p>Un espaces pour Vos commentaires ...</p> <p>Faites votre choix...</p> <p>Remarque : pour votre dossier de poursuite d'études, vous devez réaliser une lettre de motivation. Si vous demandez plusieurs types de BTS, n'oubliez pas de la PERSONNALISER en analysant bien ce dossier.</p>				
--	--	--	--	--

Vous allez choisir votre **FUTURE** vie professionnelle...

Votre choix de poursuite d'études sera fonction de l'intérêt que vous porterez aux **missions professionnelles** qui vous seront confiées dans votre futur métier.

Il faudra également bien vous connaître : savoir-être, qualités, défauts (voir cours sur le « projet professionnel »).
Aimez vous « bouger » (être itinérant) ou travailler toujours dans un même lieu (sédentaire).

COMPARATIF des BTS (orientations post – bac)...	BTS MUC Management des Unités Commerciales	BTS NRC Négociations Relations Commerciales	BTS ASSISTANT (e) GESTION PME PMI	BTS TOURISME
---	---	--	--	---------------------