

BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES



Formation dispensée dans les centres d’Argenteuil et de La Verrière

Une formation parfaitement adaptée aux besoins des entreprises de distribution qui recherchent des personnes qualifiées dans les techniques de gestion de la clientèle et du management opérationnel.

👉 Un Brevet de Technicien Supérieur : pour qui ? Pour quoi ?

Types d’entreprise référencée

- Toute unité commerciale physique**
 - Magasin spécialisé, généraliste
 - Grand magasin
 - Centre de profit
 - Agence commerciale
- Toute unité commerciale virtuelle**
 - Commerce électronique
 - Site marchand

Correspondant à des fonctions de :

- Chargé de clientèle, conseiller de clientèle, vendeur conseil, conseiller commercial...
- Télévendeur, télé-conseiller, attaché commercial sédentaire...
- Assistant manager, assistant du responsable d’agence, assistant du responsable magasin

Avec une approche aux responsabilités de :

- Manager rayon, chef de rayon
- Manager métier

Missions principales à réaliser pendant la formation :

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Actions de communication et de prospection<ul style="list-style-type: none">▪ Mener une action de prospection, gérer les rebonds commerciaux, les relances▪ Elaborer des actions de communication média et hors média... | <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Actions de développement et de fidélisation<ul style="list-style-type: none">▪ Elaborer et mettre en œuvre une opération de promotionnel▪ Elaborer et mettre en œuvre une opération de fidélisation...<input type="checkbox"/> Actions managériales opérationnelles<ul style="list-style-type: none">▪ Gérer une équipe▪ Mettre en place des outils d’analyse de l’activité commerciale... |
|---|--|

👉 Evolution de carrière :

- Manager opérationnel, responsable d’un magasin, d’un centre de profit, d’une agence commerciale...
- Responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché, responsable logistique...

Qualités personnelles requises :

- Capacité à communiquer et à négocier
- Sens de l'organisation et de la responsabilité
- Dynamisme, enthousiasme, ténacité
- Ouverture d'esprit
- Goût des relations humaines
- Bonne élocution

👉 Conditions d'admission :

- Moins de 26 ans ou demandeur d'emploi. Baccalauréat ou diplôme homologué niveau IV.
- Etude du dossier de candidature, tests d'orientation et entretien de motivation.

👉 Planning de formation :

Durée : 1368 h de formation sur deux ans

Alternance : Une semaine en entreprise
Une semaine de formation au CFA

👉 Disciplines Enseignées :

Formation professionnelle et technologique :

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

Formation générale :

- Economie générale
- Economie d'entreprise
- Droit
- Expression française
- Anglais

👉 Modalités d'Examen :

EPREUVE	FORME	DUREE	COEFFICIENT
E1- Expression française (U1)	Ecrite	4 h	3
E2 - Langue vivante 1 (U2)	Ecrite et orale	2 h 20	3
E3 - Economie et droit (U3)	Ecrite	4 h	3
E4 - Management et gestion des unités commerciales (U4)	Ecrite	5 h	4
E5 – Analyse et conduite de la relation commerciale (U5)	Orale	45 mn*	4
E6 - Projet de développement d'une unité commerciale	Orale	40 mn	4
Epreuve facultative langue vivante 2	Orale	20 mn*	1

* Epreuve précédée d'un temps égal de préparation

CONTACTEZ NOUS AU

CFA de l'AFFIDA
106 boulevard Héloïse
95100 ARGENTEUIL

01 34 34 11 71

ou

CFA de l'AFFIDA
4 rue Louis Lormand
78320 LA VERRIERE

01 30 16 49 20