

BTS Management des unités commerciales

Ouverture Rentrée 2018

LES OBJECTIFS

- Le titulaire du BTS MUC maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale.
- Il mène des actions pour attirer, accueillir et vendre des produits ou services répondant aux attentes de la clientèle et la fidéliser.
- Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante ou dans la gestion de projets.
- Il participe à l'organisation de l'ensemble des activités commerciales, à la réflexion stratégique et à la définition des objectifs commerciaux, au diagnostic de l'environnement interne et externe.
- Il participe aux choix des politiques d'achat et de vente.
- Il veille à adapter en permanence l'offre à l'évolution du marché.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Durée :

- 1350 heures sur 2 ans,
- Alternance de 2 ou 3 jours sur 72 semaines,
- 32 semaines complètes en entreprise.

PROFIL DU CANDIDAT

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau IV.

MISSIONS DU CANDIDAT

- Vente-Relation client
- Mise en place d'accords commerciaux
- Merchandising et gestion des flux de marchandises
- Organisation d'opérations marketing et commerciales
- Développement de projets

ADMISSION

- Entretien de motivation
- Signature d'un contrat d'apprentissage entre le candidat et son futur employeur

TYPE DE CONTRAT

Contrat d'apprentissage. Contrat de travail qui prépare le jeune à l'obtention d'une qualification professionnelle sanctionnée par ce diplôme



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Campus des Métiers

Le sens du commerce, l'envie de prendre des responsabilités, un goût prononcé pour la communication ainsi que des aptitudes à l'organisation sont des points constituant de sérieux atouts dans la réussite d'un cursus BTS MUC par la voie de l'apprentissage.

RÉMUNÉRATION

Calculée en pourcentage du SMIC (sauf dispositions plus favorables de la convention collective). Elle varie en fonction de l'âge de l'apprenti et de sa progression dans le cycle de formation.

Âge	1 ^{re} année	2 ^e année
Jusqu'à 17 ans	25%	37%
18 à 20 ans	41%	49%
21 ans et plus	53%	61%

À titre indicatif, le SMIC horaire brut est de 9.88 €/heure au 1^{er} janvier 2018 soit un SMIC brut mensuel de 1498,49€ pour une durée légale de 35 heures hebdomadaires

Une prime régionale annuelle d'aide à la mobilité est également proposée.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Le BTS MUC est un diplôme qui permet d'occuper de nombreux postes dans l'entreprise, d'attaché commercial au responsable de différentes équipes (chef des ventes, de produits, de secteurs...) en passant par des fonctions à plus haut niveau de responsabilité (directeur de magasin, responsable marketing...).

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, unités commerciales d'entreprises de production.
- Entreprises de prestations de services (immobilier, communication, transport,...).

LA FORMATION :

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Management et gestion des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale
- Outils de gestion commerciale

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Anglais
- Droit/Économie générale
- Management des entreprises

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence professionnelle dans les domaines du marketing, de la vente et des ressources humaines.

RENSEIGNEMENTS

CAMPUS DES MÉTIERS

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DE LA CMA 29

24, route de Cuzon - cs21037

29196 QUIMPER CEDEX

☎ : 02 98 76 46 35

Site Internet : www.cma29.bzh

☎ : 02 98 76 46 58

@ : cfa@cma29.fr