

## BTS M.U.C.

### Management des Unités Commerciales

#### ■ PRESENTATION :

C'est un **diplôme d'État national** préparé en 2 ans. Au bout de 3 à 5 ans d'expérience, les lauréats peuvent accéder à des **postes à responsabilités**.

#### ■ LES ACTIVITES :

Le titulaire du BTS MUC a pour perspective de prendre la responsabilité d'une **unité commerciale**.

Il doit ainsi exploiter les informations commerciales disponibles pour développer l'activité de l'unité commerciale.

Au contact direct de la clientèle, il accueille, vend des produits et les met en valeur.

Avec les fournisseurs, il adapte l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

Il gère son unité commerciale et manage les équipes.

Une unité commerciale est un lieu (physique ou virtuel) nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services (exemples d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...)

#### Les secteurs d'activités :

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés.
- Unités commerciales d'entreprises de production.
- Entreprises de commerce électronique.
- Entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport, ...

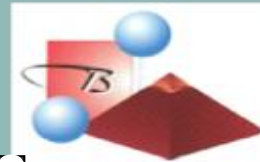
#### Le stage :

<p><b>1<sup>ère</sup> année</b> : 6 à 7 semaines et 20 demi-journées : Apprentissage des métiers de base, <b>2<sup>ème</sup> année</b> : 6 à 7 semaines et 20 demi-journées : Projet de développement de l'Unité Commerciale.</p>
---

Garantes de la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux visés, les périodes en entreprise constituent un gage d'insertion professionnelle durable.

#### ■ LES ATOUTS :

- Important fichier d'entreprises partenaires.
- Équipement en logiciels professionnels les plus récents.
- Très bon taux de réussite (80%) et insertion professionnelle des étudiants rapide ou poursuite d'études (50% à 60%).



# Les Lycées de la Borde Basse Castres

## ■ LA FORMATION :

Enseignements	Première Année	Deuxième Année
	Horaire Hebdomadaire Total (cours + TD)	Horaire Hebdomadaire Total (cours + TD)
Français	2 (1+1)	2 (1+1)
Langue vivante 1	3 (1+2)	3 (1+2)
Management des entreprises	2	2
Economie Générale	2	2
Droit	2	2
Management et gestion des unités commerciales 1	4	6
Gestion de la relation commerciale	9 (5+4)	2
Développement de l'unité commerciale	3	9 (5+4)
Informatique commerciale 2	2 (1+1)	3 (1+2)
Communication 2	2 (1+1)	
<b>TOTAL</b>	<b>31 (22+9)</b>	<b>31 (22+9)</b>
<b>Enseignement facultatif</b>		
Langue vivante 2	2	2
Accès des étudiants en libre service aux ressources informatiques de l'établissement	4	4

## ■ RECRUTEMENT :

Cette formation s'adresse à tout titulaire d'un baccalauréat (STG, ES, L, S, Bac pro Vente / Représentation ou Commerce).

La sélection s'effectue selon la procédure académique.

## ■ POURSUITES D'ETUDE :

- Licences professionnelles spécialisées dans le commerce et la mercatique.
- Écoles supérieures de commerce.
- Écoles de vente spécialisées.
- DEUG ou Licence.

## ■ AVANTAGES DU STATUT ETUDIANT :

- Carte étudiante qui offre des possibilités de réduction dans divers domaines.
- Bourse d'enseignement supérieur, service du CROUS.
- Sécurité Sociale et Mutuelle des Etudiants.

## ■ HEBERGEMENT :

Le Syndicat Mixte met à la disposition des étudiants un Point d'accueil logement :

*Service « animation socio- culturelle »  
Avenue Georges Pompidou  
81100 CASTRES  
05. 63.62. 11. 64*

## ■ CONTACTS :

*Gilles **PLANQUES**, Nelly **PARLONGUE** et Loïc **STEFFAN**.*