



## Profil

### Qualités requises :

- Sens de la rigueur
- Sens aigu de la communication
- Capacité à analyser
- Adaptabilité
- Sens du travail en équipe
- Capacité à être autonome

### Conditions d'admission

- Baccalauréat ou niveau

### Programme

- ☐ Français
- ☐ Langue vivante étrangère
- ☐ Economie générale
- ☐ Economie d'entreprise
- ☐ Droit
- ☐ Mercatique
- ☐ Management des unités commerciales
- ☐ Gestion de la relation commerciale
- ☐ Développement de l'unité commerciale
- ☐ Informatique commerciale
- ☐ Communication

### Objectifs

Dans le cadre d'une unité commerciale, les missions du titulaire du BTS Management des Unités Commerciales sont variées. Il est capable de :

- Suivre et développer l'activité de l'unité commerciale
- Attirer, accueillir et vendre des produits et/ou services à la clientèle, la fidéliser, la développer
- Adapter l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché
- Assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité

### Stages (formation initiale)

12 à 14 semaines réparties sur les deux années.

### Débouchés :

☐ Les métiers visés sont diversifiés et à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction du statut (salarié, indépendant), de la taille des entreprises et des opportunités.

Niveau assistant : Assistant chef de rayon, directeur adjoint, animateur des ventes, conseiller commercial, marchandiseur ... Télé vendeur, télé conseiller ... Chargé d'accueil, de l'administration commerciale.

Au niveau responsable : manager de rayon, directeur de magasin, chef d'agence commerciale, responsable d'un centre de projet ... Responsable de clientèle, des ventes, de marché ... Administrateur des ventes, responsable logistique, superviseur...

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

Epreuves	Nature	Durée	Coefficient
☐ U1 : Français	Ecrit	4 h	3
☐ U2 : Langue vivante étrangère	Ecrit Oral	2 h 20 min	3
☐ U3 : Economie et droit	Ecrit	4 h	
☐ U4 : Management et gestion des unités commerciales	Ecrit	5 h	4
☐ U5 : Analyse et conduite de la relation commerciale	Oral	40 min	4
☐ E6 : Projet de développement d'une unité commerciale	Oral	40 min	4

### GRENOBLE

27, rue Turenne  
38000 Grenoble

04 76 46 00 47

grenoble@univeria.fr

### MÂCON

71, rue Jean Macé  
71000 Mâcon

03 85 38 47 59

macon@univeria.fr