



BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES (BTS MUC)

OBJECTIFS

■ La formation au Brevet de Technicien Supérieur Management des Unités Commerciales prépare les candidats à la gestion et au développement d'un point de vente, d'une agence commerciale ou encore d'un centre de profit, dans des domaines très diversifiés : distribution, banque, assurance, immobilier, location, communication et transport ... Cette formation a pour objectif de former des diplômés opérationnels, autonomes et responsables, capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement.

PROGRAMME

■ Enseignement professionnel

- Manager une équipe commerciale par le recrutement et la formation, l'animation et la motivation, la gestion des conflits, la répartition des tâches, la gestion du temps, et l'évaluation des performances de l'équipe et de l'organisation.
- Gérer une unité commerciale par la participation à la définition des objectifs de l'unité commerciale, le suivi du cycle d'exploitation, la gestion des équipements de l'unité commerciale, le traitement des incidents, l'évaluation des performances commerciales et financières de l'unité Commerciale, et la mise en forme et diffusion des résultats ;
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management en élaborant d'un cahier des charges, en constituant et animant l'équipe projet, et en assurant le suivi et évaluation du projet.
- Maîtriser la relation avec la clientèle par la vente, l'accueil et le conseil, la gestion des insatisfactions et suggestions de la clientèle, le suivi de la qualité des prestations, le développement de la relation de service et du capital client et la fidélisation de clientèle.
- Gérer l'offre produits/services en réalisant le diagnostic de l'offre, la sélection et gestion des fournisseurs, la négociation des achats, l'agencement de la surface de vente, la mise à disposition de l'offre produits, la mise à disposition de l'offre services, et l'animation de l'offre produits/services.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale par l'organisation de l'information commerciale et de sa circulation, la recherche, mise à jour et exploitation de l'information commerciale pour la décision, la réalisation et exploitation d'études commerciales, la contribution à la qualité du système d'information et l'organisation de son activité et de l'activité de l'équipe.

■ Enseignement général :

- Economie
- Droit :
- Management des entreprises :
- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère

DEBOUCHES

- Chef de rayon, chef des ventes
- Responsable de rayon en grande surface
- Directeur de magasin

Public :

- Salariés : plan de formation, CPF, contrat de professionnalisation, congé individuel de formation, période de professionnalisation
- Demandeurs d'emploi
- Individuels

Pré requis :

Niveau IV validé

Nombre de participants :

15 personnes maximum

Organisation pédagogique :

- Formation en alternance (Contrat de professionnalisation)
- Formation continue avec périodes de stage en entreprise

Moyens pédagogiques :

Document pédagogique, étude de cas, jeux de rôle, travaux pratiques

Durée : Nous consulter

Dates : Nous consulter

Validation :

BTS MUC de niveau III

Lieux :

GRETA SAINT-QUENTIN
 CHAUNY
 Lycée Gay Lussac
 CHAUNY

Tarif : Nous consulter

Code fiche produit :

SQC-T009

Nous contacter :

GRETA SAINT-QUENTIN
 CHAUNY
 Rond point Joliot Curie
 02100 SAINT-QUENTIN
 Mail : greta.sqc@ac-amiens.fr
 Tél. 03.23.08.44.20