



BTS Management des Unités Commerciales

Diplôme d'Etat, Bac +2

« Une formation concrète et rémunérée »

70% du temps en entreprise - 30% en centre de formation

Organisation de la formation :

- **2 Jours de cours par semaine**, le reste du temps en entreprise
- Groupe de 15 stagiaires en moyenne pour un suivi optimal de la formation
- Des bilans réguliers avec les tuteurs en entreprise
- Une équipe de formateurs professionnels issue du secteur professionnel concerné

Prérequis:

Être titulaire du Bac ou avoir le niveau.

Pour faire carrière dans le commerce, il est indispensable de posséder les qualités suivantes :

Être dynamique, savoir communiquer, avoir le sens de la négociation, être un bon gestionnaire

Comment accéder à la formation ?

Réunion d'information et entretien de motivation

Vous pouvez suivre cette formation :

En contrat de professionnalisation (de 12 ou 24 mois)

En formation initiale (avec des périodes de stages)

L'IFD vous accompagne dans vos recherches d'entreprise :

Ateliers techniques de recherche d'emploi

Coaching en groupe et individuel

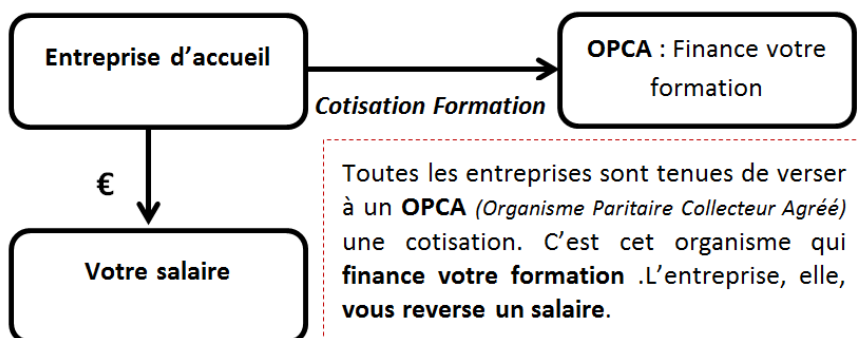


Programme

- Management de l'Unité Commerciale
- Marketing
- Gestion commerciale
- Informatique
- Communication Commerciale
- Projet de Développement de l'Unité Commerciale
- Analyse et Conduite de la Relation Client
- Économie Générale, Droit
- Culture Générale et Expression
- Anglais

Le contrat de professionnalisation

Une formation gratuite et rémunérée



Votre salaire* :

| Age | BAC Général Ou sans BAC | BAC PRO ou titre pro de même niveau |
|-----------------|----------------------------|----------------------------------------------|
| Moins de 21 ans | 55% du SMIC | 65% du SMIC |
| 21 ans et plus | 70% du SMIC | 80% du SMIC |

*La grille de rémunération varie en fonction de l'OPCA de votre entreprise d'accueil

Les entreprises concernées pour l'alternance

Le Commerce des biens d'équipement : téléphonie, multimédia, matériaux de construction ...

En Grandes et Moyennes Surfaces : Les grandes surfaces alimentaires, les supermarchés, les hypermarchés, les grandes surfaces spécialisées (sport, bricolage, jouets, équipement de la maison, de la personne, ...), les Cash & Carry...

Dans les services : banques, assurances, transports, communication...

Le commerce électronique : sites marchands, vente à distance ...

Le secteur industriel : unités commerciales spécifiques

Les postes en alternance

- Vendeur(se) conseil en magasin, conseiller(ère) commercial(e)...
- Assistant(e) commerciale, chargé(e) de clientèle, animateur(rice) de vente...
- Assistant(e) Manager ...

Quelles perspectives après un BTS MUC ?

Le titulaire du *BTS Management des Unités Commerciales* a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale sur des métiers aussi variés que :

- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, assistant commercial, vendeur-conseil...
- Assistant responsable rayon, directeur-adjoint de magasin, téléconseiller...
- Manager d'unité commerciale...

02 41 87 34 21

Chrystelle LEFEUVRE

chrystelle.lefeuvre@ifd-formation.fr

Céline MARGUERITE

celine.marguerite@ifd-formation.fr