

embarquez vers  
de nouveaux horizons.....

**BTS Management des  
Unités Commerciales**

**Domaines de compétences**

- Manager une unité commerciale
- Gérer la relation avec la clientèle
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

**Débouchés**

- Dans les entreprises de distribution, de production, de commerce électronique ou prestataires de services*
- Niveau assistant**
- assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin...
  - animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, télévendeur, télé-conseiller...
  - chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale...

- Niveau responsable**
- responsable de rayon, directeur de magasin, responsable d'agence, chef de secteur...
  - responsable de clientèle, chef des ventes...
  - administrateur des ventes, responsable logistique, chef de groupe, superviseur...
- Ces postes de responsabilités assez larges sont accessibles, à un terme relativement proche de leur sortie d'études, aux titulaires du BTS Management des Unités Commerciales.

**Horaires**

| Matières                                       | 1 <sup>ère</sup> année | 2 <sup>ème</sup> année |
|--|------------------------|------------------------|
|  | Total (cours + TD)     | Total (cours + TD)     |
| <b>Enseignement professionnel</b>              |                        |                        |
| Management et gestion des unités commerciales  | 4                      | 6                      |
| Gestion de la relation commerciale             | 9 (5+4)                | 2                      |
| Développement de l'unité commerciale           | 3                      | 9 (5+4)                |
| Informatique commerciale                       | 2 (1+1)                | 3 (1+2)                |
| Communication                                  | 2 (1+1)                | -                      |
| <b>Enseignement général</b>                    |                        |                        |
| Français                                       | 2 (1+1)                | 2 (1+1)                |
| Economie générale                              | 2                      | 2                      |
| Economie d'entreprise                          | 2                      | 2                      |
| Droit  | 2                      | 2                      |
| Langue vivante étrangère 1                     | 3 (1+2)                | 3 (1+2)                |
| <b>Total</b>                                   | <b>31 (22+9)</b>       | <b>31 (22+9)</b>       |
| <b>Facultatif</b> : langue vivante étrangère 2 | 2                      | 2                      |

**Stages**

|   |
|---|
| <b>Missions professionnelles préparatoires :</b><br>20 demi-journées par année scolaire |
| <b>Immersion totale en entreprise :</b><br>14 semaines réparties sur les deux années    |

**Règlement d'examen**

| Intitulé des épreuves                                  | Coef. | Mode  | Durée    |
|--|-------|-------|----------|
| E1 – Français  | 3     | Ecrit | 4 h      |
| E2 – Langue vivante étrangère 1                        | 3     | Ecrit | 2 h      |
|  |       | Oral  | 20 min*  |
| E3 – Economie – Droit                                  | 3     | Ecrit | 4 h      |
| E4 – Management et gestion des unités commerciales     | 4     | Ecrit | 5 h      |
| E5 – Analyse et conduite de la relation commerciale    | 4     | Oral  | 45 min** |
| E6 – Projet de développement d'une unité commerciale   | 4     | Oral  | 40 min   |
| <b>Epreuve facultative</b>                             | 1     | Oral  | 20 min*  |
| EF1 – Langue vivante étrangère 2                       |       |       |          |
| * + 20 min de préparation - ** + 45 min de préparation |       |       |          |