



Formacode : 34566 - Code Rome : D1301

Eligible CPF - Tous publics - n°2285



## BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES MUC

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Plan de développement des compétences  
Individuels payants  
Contrat ou période de professionnalisation  
Contrat de sécurisation professionnelle  
Compte Personnel Formation

### NIVEAU

Niveau de sortie : niveau III (BTS, DUT, DEUG)

### NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation :  
diplôme BTS Management des Unités Commerciales MUC

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.  
Durée en centre : 945 heures  
Durée en entreprise : 315 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine  
Pourcentage à distance : 95%  
Durée en tutorat : 60h

### DATES PREVISIONNELLES

Du 03/09/2019 au 03/09/2020.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE93  
Saint-Denis - Espace Lurçat  
2 rue Diderot  
93200 Saint-Denis  
gmte93@ac-creteil.fr  
Tél : 01 55 84 03 65

### CONTACT

Sadia El-mouaddib  
gmte93.saintdenis@ac-creteil.fr

### TARIFS

Prix tarif public maximum :  
11,50 € de l'heure.

### OBJECTIFS

Acquérir les compétences pour prendre en responsabilité une unité commerciale :  
- Manager l'unité commerciale  
- Gérer les relations avec la clientèle  
- Gérer et animer l'offre de produits et de services  
- Collecter et gérer l'information nécessaire à l'activité commerciale  
Préparer les épreuves du BTS Management des Unités Commerciales.

### CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

Le titulaire du BTS MUC exerce des fonctions à responsabilité dans une unité commerciale. Il peut être salarié ou indépendant. Il démarre généralement sa carrière par des postes d'assistant, d'adjoint voire d'employé commercial (vendeur, conseiller clientèle, adjoint chef de rayon, animateur des ventes...) et peut, en fonction des opportunités, assez rapidement accéder à des postes à responsabilités plus larges (responsable de rayon, directeur d'agence, directeur de magasin...).

### PRE-REQUIS

Positionnement : réglementaire.  
Baccalauréat technique/général ou professionnel vente ou Niveau Bac avec trois années d'expérience professionnelle ou Niveau CAP/BEP avec une expérience professionnelle significative dans la branche.  
Niveau d'entrée : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

### MODALITES DE RECRUTEMENT

- Fiche de liaison ou candidature spontanée  
- CV / lettre de motivation / dossier de candidature  
- Tests et entretien pour évaluer les acquis, le projet professionnel et la motivation du candidat  
- Inscription aux informations collectives  
Inscriptions du 01/03/2019 au 15/08/2019 au Saint-Denis - Espace Lurçat à Saint-Denis.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Possibilité d'individualisation des modules : nous consulter.  
Cours du jour  
Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

### CONTENUS

#### Modules professionnels

- ▶ Management et gestion de l'unité commerciale
- ▶ Gestion de la relation client
- ▶ Développement de l'unité commerciale

#### Modules généraux

- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Langue vivante étrangère /Anglais
- ▶ Économie / droit
- ▶ Management des entreprises
- ▶ Informatique appliquée

#### Modules transversaux

- ▶ Accompagnement vers l'emploi