



**Qualiformation**

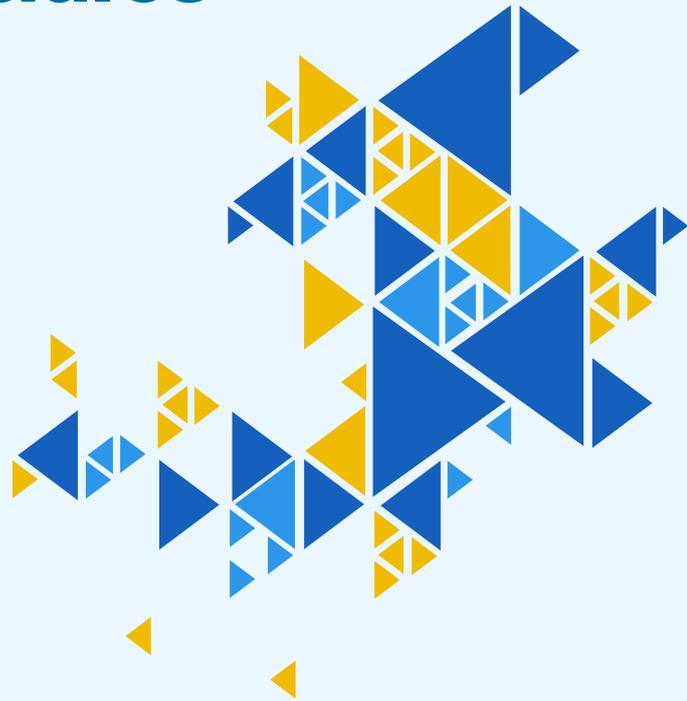


Liberté • Égalité • Fraternité  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE  
DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI,  
DE LA FORMATION  
PROFESSIONNELLE  
ET DU DIALOGUE SOCIAL

**BTS M.U.C**

# Management des Unités Commerciales



**Qualiformation**  
Centre privé de formation  
7, rue Maréchal Leclerc  
38130 Échirolles  
Tel : 04 76 99 70 70  
Email : [info@qualiformation.fr](mailto:info@qualiformation.fr)

## **BTS Management des Unités Commerciales en alternance : Diplôme d'État**

Le BTS Management des Unités Commerciales (BTS MUC) est un diplôme d'état reconnu par l'éducation nationale et délivré par le ministère du travail, de l'emploi, de la formation professionnelle et du dialogue social.

<b>Modules d'enseignements du BTS MUC</b>	<b>Modes d'évaluation du BTS MUC</b>	<b>Durée</b>	<b>Coefficient</b>
<b>Enseignements fondamentaux du BTS MUC</b>			
E1 - Culture générale et expression	Épreuve écrite	4 heures	3
E2 - Langue Vivante Étrangère	Épreuves orales	30' + 30'	1,5
	Épreuves écrite	2 heures	1,5
E3 - Économie Droit	Épreuve écrite	4 heures	2
E3 - Management	Épreuve écrite	3 heures	1
<b>Enseignements professionnels du BTS MUC</b>			
E4 - Management et Gestion des Unités Commerciales	Épreuve écrite	5 heures	4
E5 - Analyse et conduite de la relation commerciale	Épreuve orale	45 + 45 mn	4
E6 - Projet de développement d'une unité commerciale	Épreuve orale	40'	4
<b>Total</b>			<b>21</b>

## **Quelles sont les missions en entreprise du BTS MUC ?**

### **Management des stagiaires :**

- Recrutement
- Formation
- Guide

### **Organisation du travail :**

- Planning
- Qualité

### **Gestion d'une commerciale :**

- Gestion
- Trésorerie

### **Pilotage d'un projet :**

- Entretien de vente
- Service Après Vente

### **Développer et maintenir la clientèle**

- Campagne de communication
- Publicitaire ou directe

### **Etude de la concurrence**

- Etude de satisfaction
- Etude de marché

### **Etude de la zone de chalandise**

### **Gestion des approvisionnement**

### **Le diplôme du BTS Management des Unités Commerciales prépare à différents métiers dont les suivants :**

- Second de rayon, assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial
- Délégué commercial
- Télévendeur, Téléconseillé
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale

### **Ses activités s'exercent essentiellement dans :**

- Des entreprises de distribution des secteurs spécialisés
- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de commerce électronique

## Modules d'enseignement technique

### Action commerciale

- Les fondements de l'action commerciale
- La connaissance des besoins du marché
- L'action sur le marché
- La stratégie commerciale

### Management des unités commerciales

- Les fondements du management
- Le manager de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe
- L'organisation de l'équipe

### Gestion des unités commerciales

- Gestion courante (cycle et analyse d'exploitation, trésorerie, règlement)
- Gestion des investissements (ressources internes et externes, rentabilité des investissements)
- Gestion de l'offre (coût de fixation des prix)
- Gestion prévisionnelle (méthodes et budgets)
- Evaluation des performances (tableaux et gestion des risques)

### Communication

- Le développement personnel et les relations interpersonnelles
- Relations dans un groupe, communiquer efficacement et savoir convaincre

### Gestion des Relations Internes et Externes

- L'information commerciale
- L'information appliquée

## Modules d'enseignement général

### Culture générale et expression

Le but de l'enseignement de la culture générale est de rendre aptes les candidats au BTS à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle. Cette communication suppose :

- De maîtriser les techniques d'expression écrite et orales (vocabulaire et syntaxe)
- De saisir avec exactitude la pensée d'autrui, et d'exprimer la sienne par le développement de l'esprit d'analyse.

### Langues vivantes A

- Consolider, étendre, adapter et diversifier les acquis linguistiques
- Dialoguer dans une perspective professionnelle
- Analyser une situation dans le contexte linguistiques socioculturel du pays considéré
- Expression écrite : prise de notes, rédaction de comptes rendus, de messages
- Expression orale : Exercices de prononciation, conversation
- Exposé par un diaporama de l'entreprise et des missions effectuées

### Economie Générale

- Les fonctions économiques
- Le financement de l'économie
- La régulation
- Les relations économiques internationales
- L'économie mondiale

### Droit

- Insérer la composante juridique de la formation dans un contexte plus générale
- Relativiser la portée et la valeur de la règle de droit en situant dans une évolution sociologique culturelle et économique
- Analyser une situation professionnelle courante

### Management des Entreprises

- Entreprendre et diriger
- Elaborer une stratégie
- Effectuer des choix stratégiques
- Adapter la structure
- Mobiliser les ressources