

# Stages

Le stage professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquies et/ou d'approfondir des compétences en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi. Le stage sert également de support à deux épreuves d'examen :

- « ACRC » qui s'appuie sur des activités commerciales dans l'entreprise.
- « PDUC » pour laquelle l'étudiant devra mettre en place un projet afin de développer l'offre commerciale et/ou la clientèle de l'entreprise.

Le stage de 13 semaines se déroule sur les deux années de formation (8 en 1ère année et 5 en 2ème).

Les stages ont lieu de préférence dans la même entreprise. La recherche de stage est réalisée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

## Lieux de stage :

La distribution (hyper-supermarchés, sport, bricolage, multimédia, décoration, prêt à porter...), commerce électronique, concessions automobiles...

La prestation de services (assurance, banque, immobilier...)

pour une clientèle de particuliers (grand public) ou de professionnels.

# Examen

ÉPREUVES	FORME	DUREE	COEFF.
Culture générale	Écrite	4 h	3
Langue vivante 1	Écrite Orale (1)	2 h 20 + 20 min	3
Management des Entreprises	Écrite	3 h	1
Economie-droit	Écrite	4 h	2
Management et Gestion des Unités Commerciales	Écrite	5 h	4
Analyse et Conduite de la Relation Commerciale	CCF*		4
Projet de Développement d'une Unité Commerciale	CCF*		4
Langue vivante 2 Épreuve facultative(2)	Orale	20 min	1

(1) Épreuve précédée d'un temps de préparation de 45 minutes.

(2) La note obtenue à l'épreuve facultative n'est prise en compte que pour la part excédant la note 10 sur 20. Ces points supplémentaires sont ajoutés au total des points obtenus aux épreuves obligatoires en vue de la délivrance du diplôme.

\* Contrôle en Cours de Formation

# Après BTS

## Débouchés :

### • En début de carrière, niveau assistant :

- Conseiller commercial, chargé d'accueil, chargé de clientèle, délégué commercial, télé conseiller.
- Marchandiseur, assistant chef de rayon, animateur des ventes, adjoint de magasin, vendeur conseil...

### • Souvent après une poursuite d'études (ex. licence professionnelle) et quelques années, niveau responsable :

- Chef d'agence commerciale, responsable de clientèle, responsable d'un centre de profit.
- Administrateur des ventes, chef des ventes, superviseur.
- Manager de rayon, chef de secteur, directeur de magasin.

## La poursuite d'études, de plus en plus conseillée, peut se faire en :

- Licences professionnelles variées (e-commerce, banque, marketing...).
- Instituts universitaires professionnalisés.
- Ecoles supérieures de commerce...

## CONTACTS



10 bd Pierre de Coubertin  
BP 418  
44606 Saint Nazaire cedex

Téléphone: 02-40-00-25-25

Mail : ce.0440069L@ac-nantes.fr

aristide-briand.paysdelaloire.e-lyco.fr/

Contact Secrétariat scolarité	Encadrement Formation
Mme VERLOT Christine Téléphone : 02-40-00-25-13	Mme ROBIN Laurence Téléphone : 02-40-00-25-20
Equipe pédagogique : c3.0440069L@ac-nantes.fr	

# Post-bac

Section de Technicien Supérieur

## MANAGEMENT des UNITES COMMERCIALES



Pôle Sciences Humaines

# MUC

Une formation pour gérer...

...une équipe...

...une unité commerciale



# Formation MUC

## Grille horaire

Contenu	1ère année	2ème année
<b>Enseignement général</b>		
Français	2 H	2 H
Langue vivante 1	3 H	3 H
Langue vivante 2 (optionnel)	2 H	2 H
<b>Enseignement Professionnel</b>		
Management des entreprises	2 H	2 H
Économie générale	2 H	2 H
Droit	2 H	2 H
Management et Gestion des Unités Commerciales	4 H	6 H
Gestion de la Relation Commerciale	9 H	2 H
Développement de l'Unité Commerciale	3 H	9 H
Informatique Commerciale	2 H	3 H
Communication	2 H	
<b>Total</b>	<b>32 (+2)</b>	<b>33 (+2)</b>
Accès informatique en libre service	3 H	3 H

## Profil et compétences visées

### Compétences visées :

Le titulaire du **BTS Management des Unités Commerciales** doit pouvoir :

- **Assurer la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale**
- **Manager une équipe**
- **Gérer des unités commerciales**, physiques (magasin, agence commerciale, supermarché, hypermarché...) ou virtuelles (site marchand sur le web par exemple)
- **Commercialiser** des produits ou services
- **Atteindre les objectifs fixés**

### Profil des candidats au BTS MUC :

Pour s'épanouir dans cette formation, l'étudiant en **BTS MUC** doit :

- Avoir le sens de l'animation d'équipe
- Avoir un sens de l'organisation
- Être autonome et créatif
- Être doté d'un esprit pratique et du sens des responsabilités
- Aimer le contact et le rechercher
- Avoir une bonne élocution, un sens de l'échange et de la persuasion.
- Avoir une bonne présentation
- Faire preuve d'initiative et d'adaptation.

## Contenus de formation

### 5 modules professionnels (16h30)

1. **Management et Gestion des Unités Commerciales** : Les outils du manager, la constitution et l'animation de l'équipe, la gestion du point de vente....
2. **Gestion de la Relation Commerciale** : Comportement du consommateur, négociation/vente, fidélisation...
3. **Développement de l'Unité Commerciale** : Mercatique, marchandisage, étude des réseaux de distribution...
4. **Informatique Commerciale** : Word, Excel, Publisher, PowerPoint, Microsoft Project, logiciels de traitement d'enquêtes, de géomarketing, Progiciels de Gestion Intégré...
5. **Communication** : Communication interpersonnelle, communication managériale....

### 2 enseignements généralistes (11h)

1. **Culture générale et expression** : L'objectif est d'atteindre une culture générale correspondant aux postes visés et de rendre les étudiants aptes à une communication de niveau professionnel.
2. **Langue(s) vivante(s) étrangère(s)** : Les étudiants doivent pratiquer obligatoirement une langue vivante mais peuvent présenter en option une deuxième langue. Langues proposées : Anglais, Espagnol et Allemand.
3. **Droit** : Les acteurs de la vie juridique, les droits et les biens, droit social...
4. **Economie** : Les acteurs de la vie économique et sociale, les prix et les revenus...
5. **Management** : Le fonctionnement de l'entreprise, les stratégies...

**Projets spécifiques** : Le lycée Aristide Briand a tissé des liens de partenariat avec de nombreuses entreprises qui vous proposent des visites et des stages. Ces entreprises sont associées à la formation et à l'évaluation des étudiants lors d'interventions et lors du contrôle en cours de formation (CCF). Elles offrent régulièrement des emplois aux titulaires du diplôme.