



# BTS Management des Unités Commerciales

## *Tenants et aboutissants*

### **LE PROFIL REQUIS...**

- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour la valorisation des produits, l'animation d'une équipe ou d'un lieu de vente

### **CONTENUS**

*Culture Générale et Expression :*

Etude et Analyse de deux thèmes inscrits au programme du BTS - Formation à la technique de la synthèse, de l'écriture personnelle.

*Anglais :*

Exploitation des textes et/ou de documents de nature diverse en Anglais, à caractère professionnel.

Acquisition du vocabulaire professionnel et apprentissage des techniques de négociation.

*Economie - Droit :*

Appréhender l'environnement économique, juridique, social et en percevoir l'évolution - Analyse et étude de situation économique et juridique.

*Management :*

Acquisition du vocabulaire, des auteurs et des théories - Appréhender les différentes structures organisationnelles et les différentes stratégies.

*Management et Gestion des Unités Commerciales :*

Appréhender la gestion comptable et financière à partir de situations réelles - Analyser les problèmes de management de l'équipe commerciale.

*Epreuves professionnelles :*

- Analyse et conduite de la relation commerciale = Réalisation d'activités menées en unité commerciale (vente, animation, informatique commerciale, etc.)

- Projet de développement de l'Unité Commerciale = Projet à mettre en place par l'étudiant au sein de l'unité commerciale en analysant les conséquences humaines, financières et organisationnelles.

**HORAIRES HEBDOMADAIRES : Année 1 - 7 semaines de stage**

Culture Générale et Expression : **2 heures**

Anglais : **3 heures**

Economie - Droit : **4 heures**

Management des entreprises : **2 heures**

Enseignements professionnels :

Management et Gestion des Unités Commerciales : **4 heures**

Gestion de la Relation Commerciale - Développement de l'Unité Commerciale - Informatique Commerciale - Communication : **16 heures**

**HORAIRES HEBDOMADAIRES : Année 2 - 7 semaines de stage**

Culture Générale et Expression : **2 heures**

Anglais : **3 heures**

Economie - Droit : **4 heures**

Management des entreprises : **2 heures**

Enseignements professionnels :

Management et Gestion des Unités Commerciales : **4 heures**

Gestion de la Relation Commerciale - Développement de l'Unité Commerciale - Informatique Commerciale : **14 heures**

**Activités Annexes :** Action commerciale avec la société Jeff de Bruges - Apprentissage de la négociation

Participation aux Négociales - Concours de Négociation National

**Pour plus d'informations sur le BTS**

[https://www.sup.adc.education.fr/btslst/referentiel/BTS\\_management\\_unites\\_commerciales.pdf](https://www.sup.adc.education.fr/btslst/referentiel/BTS_management_unites_commerciales.pdf)

## **LES DÉBOUCHÉS**

### **Licence Pro Commerce**

- Spécialité Distribution, Management et Gestion de Rayon (grandes surfaces et magasins)
- Spécialité Management et Gestion Commerciale
- Commerce B to B en Milieu Industriel
- Commercialisation des Produits Culturels
- Commercialisation des Produits et Services Sportifs
- Management de la Relation Commerciale
- Marketing et Logistique Agro-alimentaire
- Technologies de l'Information et de la Communication Appliquées au Marketing et au Commerce

### **Licence Pro Droit / Eco / Gestion :**

- Spécialité Commerce et Développement International
- Spécialité Analyse Économique et Financière

### **Licence Pro Assurance, Banque, Finance :**

- Spécialité Chargé de Clientèle
- Spécialité Chargé de Clientèle Bancassurance
- Spécialité Commercialisation de Produits et Services Financiers

### **Bachelor**

Diplôme à la fois international et professionnalisant, le bachelor attire les étudiants comme les entreprises. Cette formation est accessible en 3 ans après le bac, mais est également ouverte en admissions parallèles. Si les bachelors ont vocation à proposer une formation généraliste en management, ils ouvrent la voie de la spécialisation à ceux qui souhaitent s'orienter vers un secteur ou un métier en particulier. D'autres axent leur cursus sur un domaine spécifique. D'où l'intérêt pour les bac +2.

**Ecole de commerce, de communication, de publicité.**