

Centre
de Formation

Professionnelle

✱ Communication

✱ Petite Enfance

✱ Ressources

Humaines

✱ Commerce

✱ Comptabilité
et Gestion

✱ Immobilier

✱ Assurance



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES ALTERNANCE SOUS CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

LES PRINCIPES DE L'ALTERNANCE

- **1200 heures** de formation sur 2 ans
- **Statut** : Salarié de l'entreprise – frais de formation pris en charge par l'OPCA*
- **Alternance de la semaine** : 2 jours en Centre de Formation (lundi et mardi), 3 jours en entreprise
- Le stagiaire est **19h par semaine en entreprise toutes les semaines**
- Lorsqu'il n'y a pas cours au Centre de Formation, le stagiaire est à temps plein en entreprise.

*Selon les accord de branche de l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé

Le titulaire de ce BTS est un généraliste qui exerce ses activités dans les entreprises commerciales, de gros ou de détail, dans les services commerciaux des entreprises industrielles ou des entreprises de service.

Au plan de l'action et de l'administration, sa formation commerciale, économique et juridique lui permet de contribuer au dynamisme de l'entreprise dans une perspective d'optimisation des achats, des ventes et du service à la clientèle.

Dans ce contexte, ses compétences peuvent s'exercer à l'intérieur, mais aussi à l'extérieur de l'entreprise.

Les aptitudes qu'il a acquises lui permettent d'appréhender la diversité des marchés dans leurs dimensions nationale et internationale.

MATIERES

- | | |
|---|--------------------------------------|
| ❖ Economie Générale et Management des Entreprises | ❖ Management des Unités Commerciales |
| ❖ Droit | ❖ Gestion des Unités Commerciales |
| ❖ Culture Générale et Expression Française | ❖ Mercatique |
| ❖ Langue Vivante Etrangère : Anglais | ❖ Informatique Commerciale |
| | ❖ Communication |

COMPETENCES REQUISES

- ✍ Bonne culture générale
- ✍ Capacité d'écoute
- ✍ Grande capacité à communiquer
- ✍ Autonomie et esprit d'initiative
- ✍ Sens de la négociation
- ✍ Goût du travail en équipe

Matières	Forme	Coef	Durée
E1 : Culture Générale et Expression Française	écrit	3	4h
E2 : LV1 : Anglais	Ecrit oral	3	2h 20 mn+ 20 mn*
E3 : Économie, droit et management des entreprises	écrit écrit	2	4h
* sous épreuve : économie et droit		1	3h
* sous épreuve : management des entreprises			
E4 : Management et gestion des unités commerciales	écrit	4	5h
E5 : Analyse et conduite de la relation commerciale	oral	4	45 mn + 45 mn*
E6 : Projet de développement d'une unité commerciale	oral	4	40 mn

*Temps de préparation

EXEMPLES D' ACTIONS PROFESSIONNELLES APPLIQUEES

VENTE

- Préparation à la vente,
- Découverte des besoins des clients,
- Gestion des suggestions et insatisfactions des clients,
- Etudes sur les offres de produits et de services,
- Proposition d'évolution d'une offre,
- Réalisation d'études (concurrence, clientèle,...),
- Gestion des relations avec les fournisseurs,
- Exploitation d'une base de données clients,

MANAGEMENT

- Recrutement et formation,
- Organisation de travail,
- Animation et motivation,
- Evaluation des performances,
- Gestion de planning horaire, ...



PUBLIC CONCERNE

Jeunes de 18 ans à 26 ans
Adultes + de 26 ans
Salariés en CIF

Niveau III
Niveau IV } Selon les cas

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chef de produits, chargé d'étude de marché
Conseiller commercial
Chef de rayon distribution
Directeur d'agence, de magasin, ...



CONTACT

Centre de Formation Professionnelle SAINT MICHEL
39 rue Martin Peller-51100 REIMS

☎ : 03.26.77.62.82 - 📠 : 03.26.77.62.88

✉ : secretariat.cfp@groupesaintmichel.fr

www.groupesaintmichel.fr

