

B.T.S. Management des Unités Commerciales

Conditions d'accès

- Etre titulaire d'un Baccalauréat séries ES, S, L, STMG, STI
- Formation initiale, statut Etudiant
- Etude du dossier scolaire. Bourse du CROUS.



Organisation de la formation

Matières /Horaire hebdomadaire	1° Année	2° Année	Coef.
Culture & expression générale	2 h	2 h	3
Economie/Droit	4 h	4 h	2
LVE	3 h	3 h	3
Management des Entreprises	2 h	2 h	1
Management et gestion des unités commerciales	4 h	6	4
Développement de l'Unité Commerciale	3 h	9 h	4
Gestion de la relation Commerciale	9 h	2 h	4
Informatique commerciale	2 h	3 h	
Communication	2 h		
Stage	9 sem.	5 sem.	

Outils mis à disposition

- Plateforme collaborative de travail – messagerie dédiée aux étudiants
- Entraînement régulier à l'examen (2 partiels annuels + D.S. hebdomadaires)
- Stage de langues (anglais et espagnol) durant les congés scolaires
- Enseignants et intervenants professionnels membres du jury d'examen

Qualités personnelles requises

- Sens du contact, avoir l'esprit pratique,
- Etre concret, organisé, actif et enthousiaste,
- Etre capable d'assumer des responsabilités et accepter mobilité et disponibilité.

Les métiers

- Niveau assistant : assistant de rayon, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial,
 - Niveau responsable : Manageur de rayon, administrateur des ventes, responsable logistique, directeur d'unité commerciale ...
- Secteurs diversifiés tels que : banque, assurance, immobilier, location et concessionnaire automobiles, distribution spécialisée et grande distribution.

La poursuite d'études

- Admission sur concours en ESC, licences professionnelles, Bachelor et MBA à l'Institut Supérieur Sully.