



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

↳ Objectifs

Préparer le BTS Management des unités commerciales. Être capable de manager une unité commerciale, de gérer la relation avec la clientèle, de gérer et d'animer l'offre de produits et de services, de rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

↳ Contenu

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Mercatique
- Démarche et techniques de la mercatique
- Relation commerciale et négociation
- Gestion et promotion de l'offre de produits et de services
- Management des unités commerciales
- Management d'une équipe commerciale
- Maîtrise de la relation avec la clientèle
- Recueil et traitement de l'information
- Gestion des unités commerciales
- Gestion courante (facturation, stocks, trésorerie)
- Gestion des marges (coûts, prix)
- Gestion prévisionnelle (prévisions, budgets)
- Communication
- Communication commerciale et interpersonnelle
- Communication publi-promotionnelle
- Informatique commerciale
- Outils informatiques de la fonction commerciale
- Logiciel de Gestion de la Relation client
- Actions professionnelles appliquées

FORMATION GÉNÉRALE

- Culture et Expression française
- Langue Vivante
- Économie générale
- Droit
- Management des entreprises

↳ Organisation pédagogique

Un poste informatique par personne relié à Internet Haut Débit. Remise de supports pédagogiques. Une formation individualisée qui prend compte des acquis de chacun.

↳ Financement

Variable en fonction du statut de la personne. Ce module peut faire l'objet d'une prise en charge dans le cadre du CIF : Congé Individuel de Formation ou du contrat de professionnalisation.

