

# B.T.S. MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

COMMERCE BAC +2  
ALTERNANCE

Relation et fidélisation clientèle, **vente**, développement de l'activité, **management** sont les principales activités du titulaire de ce BTS.

Il peut prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, *lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.*



## Conditions d'accès à la formation

- Etre titulaire du baccalauréat.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.

## Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et au CFA
- Activité en entreprise adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques

## Objectif de formation

Dans son activité professionnelle, le titulaire du B.T.S. Management des Unités Commerciales devra occuper les fonctions suivantes :

- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

## Contenu de la formation au CFA

### Domaine professionnel

- Management et gestion des unités commerciales
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale

### Domaine général

- Culture générale et Expression
- Anglais
- Management des entreprises
- Economie – Droit

### Modalités d'évaluation

Examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national

## Rythme d'alternance

- 1350 heures de formation au CFA sur 2 ans
- 2 jours par semaine (lundi et mardi) + 1 mercredi par mois au CFA.
- Le reste de la semaine en entreprise
- 38 semaines par année de formation



Centre de Formation d'Apprentis  
Interprofessionnel de la Loire « Les Mouliniers »  
SCIC-SAS  
28, rue des Mouliniers BP 60098  
42010 Saint-Etienne cedex 2  
**Tél. 04 77 59 31 80**  
**www.cfa-mouliniers.com**