

**Nom(s) de la (des) formation(s)
post bac**
*BTS Management des Unités
Commerciales MUC*

Calendrier d'inscription
Mars avril voir avec votre établissement.

Mode de recrutement (sélection ou non, si oui laquelle ?)

La commission d'admission étudie les dossiers de candidature en tenant compte des informations fournies, notamment des résultats scolaires de première et de terminale. Les candidats sont alors admis, placés sur liste supplémentaire ou refusés.

Les admis devront confirmer leur inscription et faire parvenir au lycée une copie de leurs résultats au baccalauréat. Les appels sur liste supplémentaire se font jusqu'à mi-septembre.

Coût de la scolarité

Durée de la scolarité

2 ans avec 13 semaines de stages

Profil des étudiants (points forts, matières importantes)

« Il doit savoir manager une équipe commerciale. C'est-à-dire recruter et former une équipe commerciale professionnelle et motivée, gérer les conflits, répartir les tâches, gérer le temps et évaluer les performances de son équipe.

Il doit être capable de gérer une unité commerciale en assurant son bon fonctionnement, la gestion prévisionnelle et la communication des résultats de l'activité.

Il doit pouvoir piloter des projets d'action commerciale ou de management c'est-à-dire concevoir, conduire et évaluer un projet.

Il doit maîtriser la relation avec la clientèle. En effet il doit vendre, assurer la qualité de service, développer et fidéliser la clientèle.

Il doit gérer l'offre de produits et services. C'est-à-dire élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle, gérer les achats et les approvisionnements ainsi que dynamiser l'offre de produits et de services.

Il doit rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale en se tenant informé des évolutions commerciales, en réalisant et en exploitant des études commerciales. »

Lieux, noms des établissements qui vous intéressent

*Lycée Robert Schuman Haguenau
Lycée Cassin Strasbourg
Lycée Camille Sée Colmar*

- **Contenu de la formation (horaires et matières)**
- « Les matières traditionnelles communes à tous les BTS : langue vivante (anglais le plus souvent, espagnol ou allemand), économie générale, économie d'entreprise et droit, français.
- Management des unités commerciales: organisation des entreprises, rôle et fonctions du manager, management des équipes commerciales et gestion de l'unité commerciale (60% du programme de cours).
- Gestion de la relation commerciale et développement de l'unité commerciale : il s'agit essentiellement d'apports en marketing dans les domaines suivants : concepts de base du marketing, marketing des réseaux, marketing opérationnel (gestion de l'offre, relations avec la clientèle, gestion de projet, organisation de l'information, analyse des performances, communication de l'unité commerciale) ...
- Outils de gestion et informatique appliquée Statistiques : statistiques. Éléments comptables de base : comptabilité générale. Outils de gestion commerciale internationale. Analyse comptable : analyse du compte de résultat et du bilan. Analyse des coûts. Gestion prévisionnelle. Techniques financières. Informatique et télématique appliquées : utilisation des progiciels et de logiciels de gestion. Mercatique.
- Et des stages »

Part des élèves ES :

Taux de réussite global :

Des élèves de ES :

En cas d'échec

Poursuites d'études

Possibilité de faire un autre BTS (! réponse non pertinente)

Débouchés métiers, quel salaire, quel taux de chômage, conditions de travail, avantages et inconvénients ?

« Le contenu de cette nouvelle formation est particulièrement bien adapté à l'environnement actuel des entreprises. Très professionnalisé, il prépare les candidats à la gestion et au développement d'un point de vente, d'une agence commerciale ou encore d'un centre de profit, dans des domaines très diversifiés : banque, assurance, distribution...

Le salaire dépend de la filière où vous allez vous diriger. »

Témoignages