



## MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Le futur manager de la distribution est en charge de l'animation des ventes d'une unité commerciale de type magasin spécialisé, grande surface alimentaire ou encore e-commerce. Par exemple, il est en charge de l'approvisionnement, du référencement et de l'implantation des produits. A l'écoute de ses clients, il conseille, argumente et conclut les ventes. Il est garant de la rentabilité de ses rayons.

### TABLEAU DES MATIÈRES

ÉPREUVES DU BTS MUC	COEFF.	FORME	DURÉE
Culture générale	3	écrit	4h
Langue étrangère	3	écrit oral	2h 20 min
Economie Droit	2	écrit	4h
Management des entreprises	1	écrit	3h
Management et gestion des unités commerciales	4	écrit	5h
Analyse et conduite de la relation commerciale	4	oral	45 min
Projet de développement de l'unité commerciale	4	oral	40 min
Epreuve facultative LV2		oral	20 min

Tableau donné à titre indicatif



### LA FORMATION

Diplôme délivré par l'Education Nationale

#### DURÉE

- 1120 heures de formation sur 2 ans d'octobre N à juin N+2

#### RYTHME

- 2 jours par semaine en formation (lundi et mardi)

#### MANAGEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- **Management d'une équipe commerciale**
  - Recrutement et formation
  - Organisation du travail, animation et motivation
  - Evaluation des performances
- **Gestion de l'unité commerciale**
  - Participation à la définition des objectifs
  - Gestion prévisionnelle
  - Evaluation des performances commerciales et financières
- **Gestion de projet de développement**
  - Conception et réalisation d'actions commerciales
  - Conception et réalisation d'actions d'organisation interne
  - Développement de l'offre commerciale et de la clientèle

#### GESTION D'ACTIVITÉ

- Vente et conseil client
- Développement de la relation de service
- Fidélisation et création de trafic de clientèle

#### ANIMATION DE L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES

- Participation à l'élaboration de l'offre
- Marketing de la distribution
- Animation de l'offre de produits et de services

#### RECHERCHE ET EXPLOITATION DE L'INFORMATION

- Organisation de l'information commerciale et de sa circulation
- Recherche et exploitation de l'information commerciale
- Réalisation d'études (concurrence, clientèle...)

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau IV au RNCP
- Réussir les tests et entretien de sélection
- Signer un contrat de professionnalisation avec une entreprise

### CARRIÈRES

- Assistant chef de rayon
- Directeur adjoint de magasin en grande distribution
- Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Vendeur conseil
- Marchandiseur
- Responsable de secteur



### CONTACTS

Tél : 05 53 48 41 37  
alternance@sudmanagement.fr