

LES BTS DE L'EM-Bastia*

MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Le titulaire du **BTS Management des Unités Commerciales** a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit les missions suivantes :

- ✦ **Management de l'unité commerciale** : il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.
- ✦ **Gestion de la relation avec la clientèle** : au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser.
- ✦ **Gestion et animation de l'offre de produits et de services** : chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.
- ✦ **Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale** : il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité

ORGANISATION DE LA FORMATION

Rythme de l'alternance :

1 semaine en entreprise, 1 semaine en cours.

PROFIL DU CANDIDAT

Aptitude à la communication.
Aisance relationnelle
Rigueur, sens de l'organisation et des responsabilités.
Amabilité, diplomatie, facilité de contact.
Adaptabilité.
Autonomie et esprit d'initiative.
Fibre commerciale et marketing.

CONDITIONS D'ADMISSION

Titulaire du Bac toutes séries.
Sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
Portail admission post-bac : www.admission-postbac.fr

Les débouchés PROFESSIONNELS

Manager/Responsable de rayon
Directeur de magasin
Responsable de site
Responsable d'agence
Chef de secteur
Responsable de clientèle.....

POURSUITE D'ETUDES

Bachelor KEDGE Business School
Responsable Logistique
Licences pro Commerce
Licences pro Gestion

OU REALISER SON ALTERNANCE ?

Le choix d'une entreprise d'accueil est prépondérant dans la réussite d'une formation en alternance.

Le **BTS Management des Unités Commerciales** exerce ses activités essentiellement dans :

- ✦ Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport..., des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique.
- ✦ Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de (professionnels, entreprises, administrations...).

⊕ D'INFOS : 04 95 30 94 71 / 74

* www.ecole-management-bastia.fr



ECOLE DE
MANAGEMENT
DE BASTIA



Collectivité
Territoriale de
CORSE
Culterivita
Territoriale di
CORSICA

BTS

MANAGEMENT DES
UNITES COMMERCIALES

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

ENSEIGNEMENT GENERAL

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Ecriture personnelle
Synthèse de documents
Analyse de textes à partir d'un thème imposé

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

Les différentes logiques entrepreneuriales
et managériales dans les entreprises
Le management stratégique et opérationnel
Le processus décisionnel
La démarche stratégique et sa mise en œuvre
L'optimisation des ressources financières, humaines
et technologiques de l'entreprise

DROIT

Le cadre juridique
Le droit de la publicité
Le droit de la communication hors média

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Révision des bases et acquisition de vocabulaire
spécifique
Développement des connaissances des pays dont la
langue est étudiée
Compréhension générale de l'oral et l'écrit
Applications concrètes (compte-rendu, résumé)

ÉCONOMIE GÉNÉRALE

La coordination des décisions économiques par
l'échange
La répartition des richesses
La création de richesses et la croissance
économique
Le financement des activités économiques
La politique économique dans le cadre européen
La gouvernance de l'économie mondiale

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

MISE EN ŒUVRE ET SUIVI DE PROJETS DE COMMUNICATION

Conduite d'un projet de communication

Prise en charge du dossier de l'annonceur
Proposition de solutions
Réalisation et suivi du projet
Ajustements

Gestion de relations techniques avec des prestataires

Elaboration et diffusion d'éléments techniques
Evaluation technique d'un prestataire

MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Les fondements du management
Le manager de l'unité commerciale
Le management de l'équipe de l'unité commerciale
L'organisation de l'équipe
Le management de projet

GESTION DES UNITES COMMERCIALES

Gestion courante de l'unité commerciale
Gestion des investissements
Gestion de l'offre de l'unité commerciale
Gestion prévisionnelle
Evaluation des performances de l'unité commerciale

COMMUNICATION

Introduction à la communication
La communication dans la relation interpersonnelle
La communication dans la relation managériale
La communication dans la relation commerciale

INFORMATIQUE COMMERCIALE

L'information commerciale, ressource stratégique
L'organisation de l'information
Informatique appliquée à la gestion de la relation
avec la clientèle
Informatique appliquée à la gestion de l'offre :
Informatique appliquée à la gestion de l'unité
commerciale :
Présentation et diffusion de l'information
commerciale

+ D'INFOS : 04 95 30 94 71 / 74

* www.ecole-management-bastia.fr



ECOLE DE
MANAGEMENT
DE BASTIA



Collectivité
Territoriale de
CORSE
Collectività
Territoriale di
CORSICA