

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES



UNE FORMATION 3 EN 1 :
1 Diplôme / 1 Métier / 1 Salaire
Formation en alternance financée et rémunérée

OBJECTIFS & DÉBOUCHÉS

Le titulaire d'un BTS Management des Unités Commerciales sera responsable de tout ou d'une partie d'une unité commerciale, magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand... Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit alors les missions 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.

Quatre fonctions essentielles caractérisent son activité :

- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion de l'Unité Commerciale
- Mise en oeuvre de la communication commerciale
- Management d'une équipe

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

◆ OBJECTIF :

Favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle par l'acquisition d'un diplôme.

Les bénéficiaires : Jeunes de moins de 26 ans quel que soit leur niveau de formation initiale. Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus dès leur inscription à Pôle Emploi.

◆ FONCTIONNEMENT :

Le jeune salarié étudie deux jours par semaine à l'Institut La Forbine et travaille en entreprise les autres jours. Un tuteur au sein de l'entreprise l'accueille, l'aide, et l'informe pendant toute la durée de la formation.

◆ TYPE DE CONTRAT :

CDD de 6 à 24 mois – CDI avec action de professionnalisation de 6 à 24 mois en début de CDI.

◆ TUTEUR :

Il est choisi au sein de l'entreprise par l'employeur. Il guide le jeune salarié et assure la liaison avec l'Institut La Forbine.

QUALITÉS REQUISES POUR LE MÉTIER

- Très bon sens relationnel
- Autonomie
- Clarté d'expression – Bonne persuasion
- Ténacité – Volonté
- Sens de l'effort – Goût du challenge

PROGRAMME DE LA FORMATION BTS MUC

Français	70 h
Anglais technique	120 h
Économie – Droit	210 h
Management des Unités Commerciales	160 h
Gestion de la Relation Commerciale	180 h
Développement de l'Unité Commerciale	200 h
Communication	40 h
Informatique	120 h
TOTAL pour l'ensemble de la formation	1100 heures

APRÈS LE DIPLÔME

Les entreprises de distribution, les unités commerciales, les entreprises de commerce électronique, les entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) sont friandes de bons vendeurs aptes à fidéliser et à conseiller une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Une poursuite d'études est possible pour ceux qui veulent tenter le concours d'entrée dans des écoles de commerce et de gestion ou se spécialiser en licence professionnelle.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Tous BAC ou BAC+1 ou +2 (niveau bac sous certaines conditions)
- Admission après étude du dossier de candidature et entretien de motivation

LES ATOUTS DE L'INSTITUT LA FORBINE

- Une aide importante et un accompagnement constant dans votre recherche d'entreprise (vous n'êtes pas seul pour cette recherche d'emploi)
- Des entreprises et partenaires sérieux avec lesquels nous travaillons
- Des enseignants compétents et qualifiés
- Un enseignement de qualité pour une réussite à l'examen
- Un suivi pédagogique régulier en entreprise
- 2 centres de formation (à Aubagne et Aix-en-Provence)
- Un cadre exceptionnel



NIVEAU DE FORMATION	DE 16 ANS À MOINS DE 21 ANS	DE 21 ANS À MOINS DE 26 ANS	26 ANS ET PLUS
Inférieur au Bac professionnel ou titres professionnels équivalents (BEP, CAP) + Bac général (Bacs L, ES, S)	55% du SMIC	70% du SMIC	85% du minimum conventionnel, sans être inférieur au SMIC
Bac professionnel + Bac technologique (STI, STT) et plus	65% du SMIC	80% du SMIC	

Rémunération minimale calculée en fonction de l'âge et du niveau de formation – sauf dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables.

INSTITUT LA FORBINE

Château des Creissauds
Le Clos Rufisque
13400 AUBAGNE

Tél. : 04 91 24 88 69 tapez 1
Fax : 04 91 24 88 68
aubagne@laforbine.com