



# BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales remplit les missions suivantes :

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

## /// Profil du candidat

- Titulaire du Bac
- Moins de 26 ans
- Sens du contact et du relationnel, écoute, disponibilité, mobilité, adaptabilité

## /// Rythme d'alternance

- 1 semaine en centre de formation / 1 semaine en entreprise ou 2 jours de formation / 3 jours en entreprise
- Sur une durée de 24 mois maximum

## /// Date d'intégration

- Septembre / Octobre

## Missions Opérationnelles



### Etudes / Prospection

- Analyse du marché, de la concurrence
- Approfondissement des connaissances produits, prix, distribution
- Communication
- Gestion fichiers clients / fournisseurs
- Identification de la demande / détermination de l'offre

### Négociation

- Détection des besoins et des opportunités
- Argumentation, réponse aux objections
- Concrétisation de la vente

### Animation

- Mise en place des actions de publication et d'opérations promotionnelles
- Participation à la réalisation des objectifs de l'équipe

### Gestion Commerciale

- Suivi administratif et commercial d'un site

### Conseil

- Aide aux clients dans le choix et l'utilisation du produit / du service
- Informations à l'entreprise sur les besoins des clients

## Un partenariat permanent avec le CFA

- Pré-sélection des candidats les plus motivés en fonction du poste à pourvoir
- Enseignement théorique et pratique adapté aux besoins de la profession
- Réunions au CFA avec le tuteur d'entreprise
- Livret d'alternance : suivi régulier des missions école/entreprise
- Visites en entreprise par le CFA



CENTRE DE FORMATION  
D'APPRENTIS DE L'IGS

04 72 85 71 37

47 rue Sergent Michel Berthet  
CP 606 - 69 258 Lyon Cedex 09  
Métro D sortie Gorge de Loup  
espacejeunes@groupe-igs.fr

[www.cfa-igslion.com](http://www.cfa-igslion.com)

  
GROUPE IGS  
L'UNIVERSITÉ PROFESSIONNELLE  
INTERNATIONALE



# CONTENU DE LA FORMATION

## /// Formation professionnelle

### > **Mercatique**

- Les bases de la mercatique
- La relation commerciale
- La mercatique des réseaux de l'unité commerciale

### > **Management des Unités 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 Unités 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**

- La communication dans la relation inter-personnelle
- La communication dans la relation managériale
- La communication dans la relation commerciale

### > **Informatique Commerciale**

- L'information commerciale, ressource stratégique
- L'organisation de l'information
- Le travail collaboratif
- Informatique appliquée à la gestion de la relation 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

## /// Formation générale

### > **Culture générale et expression**

- Techniques d'expression écrite et orale (vocabulaire – syntaxe)
- Méthodologie résumé - discussion - synthèse

### > **Anglais**

- Vocabulaire commercial et économique usuel
- Expression orale : exposés, discussions
- Méthodologie - résumé - synthèse

### > **Economie Générale**

- Les fonctions économiques
- Le financement de l'économie
- Les relations économiques internationales
- L'économie mondiale

### > **Management des Entreprises**

- L'entreprise et son environnement économique
- L'entreprise et ses fonctions
- L'entreprise et la gestion des activités
- L'entreprise et sa démarche stratégique

### > **Droit**

- Cadre et mécanismes juridiques fondamentaux
- Entreprise et activité commerciale
- Relations de travail individuelles et collectives
- Protection du consommateur
- Relations inter-entreprises

## Suivi pédagogique

- > Relations avec les tuteurs en entreprise (démarche partenariale).
- > Livret d'alternance.
- > Suivi de l'élaboration de l'épreuve professionnelle de synthèse (tutorat).



CENTRE DE FORMATION  
D'APPRENTIS DE L'IGS

04 72 85 71 37

47 rue Sergent Michel Berthet  
CP 606 - 69 258 Lyon Cedex 09  
Métro D sortie Gorge de Loup  
espacejeunes@groupe-igs.fr

[www.cfa-igslyon.com](http://www.cfa-igslyon.com)

  
**GROUPE IGS**  
L'UNIVERSITE PROFESSIONNELLE  
INTERNATIONALE

