enaco
First Online Business School

53 rue Cuvelle
CS 50455 - 59058 Roubaix Cedex
Tél. : +33(0)8 05 69 29 39

# PLAN D'ÉTUDES
# BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Pré-requis :
**Bac**
ou équivalent

Durée théorique :
**2 ans**
(inscription garantie pendant 3 ans)
Possibilité en 1 an, sous certaines conditions*

Nombre d'heures de formation :
**2232 heures**

## Objectif de formation

Le titulaire du BTS MUC, BTS le plus demandé en France, a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, grande distribution, agence commerciale, département commercial, site marchand…). Expert de la vente et manager polyvalent, il est en contact direct avec les clients et exerce des missions très diversifiées pour développer l'activité de son unité commerciale :

- Gestion de la relation clients
- Animation de l'offre de produits et services
- Recherche et exploitation des informations commerciales
- Management de l'équipe commerciale

## Diplôme d'Etat

Le BTS Management des Unités Commerciales est un diplôme national de l'enseignement supérieur de niveau Bac +2 (niveau III) qui attribue 120 crédits ECTS.

Diplôme d'Etat **BAC +2**

Titre **RNCP**

## Stage

La durée de stage est de 14 semaines, réparties sur la période de formation, dont 4 semaines consécutives en première année de scolarité. Les stages servent de support aux deux épreuves professionnelles ACRC (Analyse et Conduite de la Relation Commerciale) et PDUC (Projet de Développement d'une Unité Commerciale).

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser les dossiers professionnels.

## Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en unités d'enseignement, conformément au référentiel. Chaque unité d'enseignement est composée d'un ou plusieurs cours qui sont organisés en séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours). Pour conclure, à l'issue de chaque unité d'enseignement, vous aurez à effectuer les examens blancs pour vous préparer efficacement aux épreuves (1 à 3 examens blancs par unité d'enseignement).

## Examens

Pour les étudiants résidant en France et dans les DOM-TOM, les examens se dérouleront entre mai et juin dans un des centres de votre académie, et pour les résidents à l'étranger, dans un centre de l'académie dont dépend l'adresse que vous aurez déclarée en France.

* Valable uniquement pour les étudiants en formation professionnelle continue ou en formation continue (avoir 18 ans minimum + disposer d'une expérience professionnelle ou avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an)

PROGRAMME DU BTS

# MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES*

| Enseignement général | Enseignement professionnel |
|---|---|
| **Culture générale et Expression**<br>- Méthodologie :<br>Savoir se documenter et enrichir sa culture générale ; La méthodologie de la synthèse de documents ; La méthodologie de l'écriture personnelle ; Savoir rédiger et utiliser un vocabulaire précis<br>- Thématiques :<br>Thème n° 1 : Je me souviens (2016-2017)<br>Thème n° 2 : L'extraordinaire (2017-2018) | **Les techniques de management commercial**<br>L'organisation commerciale et son management dans l'entreprise ; La mise en place et la gestion d'une force de vente ; L'organisation de l'activité personnelle du manager et le contexte réglementaire du management de l'équipe ; L'organisation de l'équipe ; Le management de projet |
| **Langue Vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)**<br>- Anglais spécialité Management :<br>The global company ; The global consumer ; Emerging countries ; Environmental issues ; The world company<br>- Espagnol :<br>La expresión del pasado ; Impersonalidad y proposiciones de relativo ; Las particularidades del subjuntivo español ; Expresando el gerundio y ubicáandose ; Presosiciones, modo y cantidad ; Proposiciones subordinadas e indefinidos ; Comparando y vinculando ; ¿Ser o estar? Perífrasis con infinitivo ; La expresión de la obligación y el cambio. El verbo dar ; La expresión del futuro, de la condición y de la negación<br>- Italien :<br>Grammaire ; Conjugaison ; La phrase | **Les techniques de développement commercial**<br>Principes fondamentaux ; Le produit et le prix ; La stratégie d'achat de l'entreprise et la logistique ; La communication commerciale<br><br>**Gestion de la relation client**<br>Analyse comportementale du consommateur et communication interpersonnelle ; Les techniques de négociation |
| **OPTION - Langue vivante 2**<br><br>**Economie générale**<br>La coordination des décisions économiques par l'échange ; La création et la répartition des richesses; Le financement des activités économiques; La politique économique dans un cadre européen; La gouvernance de l'économie mondiale | **Communication globale**<br>Communication interne ; Communication externe |
| **Droit général**<br>Activités économiques : Les notions générales ; Activités économiques : Les mécanismes fondamentaux ; L'entreprise et l'activité commerciale ; Les relations juridiques entre l'entreprise et le consommateur ; L'immatériel dans les activités économiques | **Informatique commerciale**<br>E-mailing et tableau de bord ; Les logiciels ; Droit informatique |
| **Management des entreprises**<br>Logique entrepreunariale/managériale et finalités d'entreprises ; Processus managérial, performance, et prise de décisions ; Stratégies et structures de l'entreprise ; Ressources humaines et production ; Innovation, management des connaissances et cycles de financement | **Mathématiques**<br>Les outils de gestion et outils financiers ; Les outils d'analyse et outils de prévision |

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme