

B. T. S.

Management des Unités Commerciales

Profil :

- ▶ vous êtes titulaire d'un baccalauréat STMG, général ou professionnel,
- ▶ aptitude à l'écoute des demandes des clients,
- ▶ capacité à communiquer et à négocier,
- ▶ sens de l'organisation et des responsabilités,
- ▶ aptitude à animer une équipe,
- ▶ avoir un esprit et une démarche mercatiques,
- ▶ bonne culture générale,
- ▶ connaissances spécifiques dans les domaines du management et de la gestion, de la communication et de l'informatique commerciale.



Débouchés :

- ▶ le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale dans laquelle il aura les missions de management, de gestion de la relation avec la clientèle, de gestion et d'animation de l'offre de produits et de services.
- ▶ les métiers visés sont :
 - en début de carrière : assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial...
 - en cours de carrière : manager de rayon, directeur de magasin, responsable d'un centre de profits, responsable de clientèle, chef des ventes, chef de groupe...

Lycée Jacques Cœur – 108, rue Jean Baffier – 18000 BOURGES

Tél. : 02.48.67.83.00 Fax : 02.48.67.83.29 Courriel : ce.0180007k@ac-orleans-tours.fr
Site web : lyc-jcoeur.ac-orleans-tours.fr

STAGES

L'étudiant devra compléter sa formation par 5 périodes de stages obligatoires pour une durée totale de **14 semaines**. Ces stages sont complétés par une demi-journée hebdomadaire en unité commerciale pour chaque année d'études (entre 10 et 20 en 1^{ère} année et autant en 2^{ème} année). Ces périodes ont pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Des activités commerciales courantes et un projet avec l'entreprise concrétisent ces périodes et favorisent ainsi son insertion dans la vie active de manière durable.

Vous partez en entreprise une demi-journée par semaine dès septembre.

PENSEZ A RECHERCHER UNE UNITE COMMERCIALE POUR VOUS ACCUEILLIR PENDANT L'ETE !

Horaires hebdomadaires de formation

Disciplines	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Enseignements obligatoires		
Français	2 h	2 h
Langue Vivante Etrangère 1	3 h	3 h
Management des entreprises	2 h	2 h
Economie Générale	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Management et gestion des unités commerciales	4 h	6 h
Gestion de la relation commerciale	9 h	2 h
Développement de l'unité commerciale	3 h	9 h
Informatique commerciale	2 h	2 h
Communication	2 h	-
Enseignement facultatif		
Langue Vivante Etrangère 2	2 h	2 h