



*The consumer's behaviour has changed. Therefore the sales function has evolved. It goes further than the market, it's the totality, and it's the clients' socio-cultural diversity which interests a company. This diversity can be discovered, identified and quantified thanks to the progress achieved in information and communication technologies.*

### OBJECTIF

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

Il aura à :

- Manager une unité commerciale ;
- Gérer la relation avec la clientèle ;
- Animer et gérer l'offre de produits et de services ;
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

### PROFIL

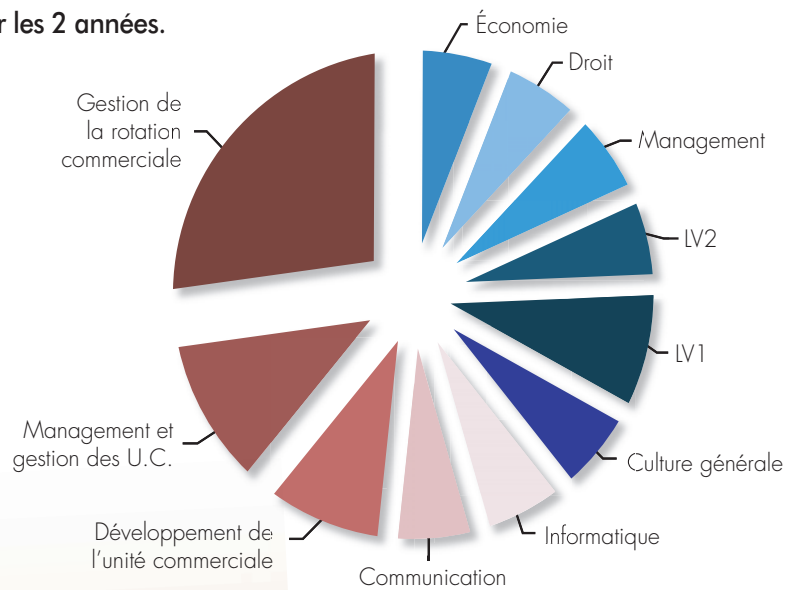
Les qualités indispensables sont :

- le goût des relations humaines,
- le sens des responsabilités,
- de la méthode et de l'organisation,
- le travail en équipe,
- la disponibilité et l'adaptabilité,
- l'esprit d'initiative et l'esprit de synthèse,
- le sens de la communication
- la maîtrise d'une langue étrangère.



### FORMATION

12 à 14 semaines de stages réparties sur les 2 années.



## APRÈS LE BTS MUC

### • Les secteurs d'activité :

- Des entreprises de distribution des secteurs alimentaire ou spécialisés
- Des entreprises de prestation de services : assurance, immobilier, banque, location, communication, transport...
- Des unités commerciales d'entreprises de production
- Des entreprises de commerce électronique

### • Les métiers :

- Chargé de la clientèle,
- conseiller commercial,
- chef des ventes,
- assistant chef de rayon, chef de rayon,
- responsable d'agence,
- responsable d'un centre de profits,
- chargé de l'administration commerciale,
- administrateur des ventes
- ...

### • Les poursuites d'études :

- Licence professionnelle
- Ecoles de Commerce
- IUP, Faculté
- A l'étranger



## NOS ATOUTS

- Intégration dans le système LMD
- Un réseau local d'entreprises partenaires
- Alternance théorie/pratique
- Journées professionnelles

