

Formation **BTS Management des Unités Commerciales**

Code RNCP 462 - Diplôme certifié niveau III par le ministère de l'enseignement supérieur

OBJECTIF DE LA FORMATION

Devenir un manager d'unité commerciale capable de piloter un point de vente de la conquête du client jusqu'à sa fidélisation, organiser et motiver son équipe, mettre en place des promotions dans un espace de vente attractif, fixer et suivre des objectifs commerciaux.

À qui s'adresse cette formation ?

- Souhaiter évoluer dans un espace de vente au contact du client.
- Devenir un manager capable de travailler en équipe.
- Avoir des qualités d'organisation, de dynamisme et le sens des responsabilités.

PRÉ-REQUIS

Un diplôme de niveau IV (Baccalauréat) ou 3 ans d'expérience professionnelle



PROGRAMME DE COURS

- Français : culture générale et expression
- Anglais
- Culture Économique Juridique et Managérial
- Mercatique
- Management des actions commerciales
- Gestion commerciale
- Communication / Négociation
- Informatique commerciale
- La pratique professionnelle en entreprise

Modalités de formation

Formation en alternance

2 jours en cours (lundi/mardi),
3 jours en entreprise
(contrat de professionnalisation)

- > Formation gratuite ;
- > Travail rémunéré à plein temps ;
- > Opportunité d'embauche après l'obtention du BTS.

Formation classique

2 jours en cours (lundi/mardi),
3 jours en entreprise
(contrat à temps partiel dans le secteur commercial)

- > Le travail remplace le stage obligatoire et permet d'effectuer les missions commerciales du BTS ;
- > Il permet également de financer la formation chaque mois ;
- > À défaut, il est possible d'effectuer un stage.

Il est nécessaire de trouver une entreprise pour vous former en alternance ou à temps partiel. Pour vous aider dans cette démarche, nous mettons en place dès la rentrée un stage de recherche d'entreprise avec aide à la rédaction de CV, recherche de poste, et simulations d'entretiens.

Nous proposons également des postes en alternance dans nos entreprises partenaires.



Après la formation ?

- Vous pouvez devenir manager d'unité commerciale, assistant chef de rayon, responsable adjoint de magasin, responsable commercial.
- Ou continuer vos études vers une licence en école de commerce ou à l'université.

Nos méthodes pédagogiques

Nos formateurs sont divers, issus du monde de l'entreprise pour les matières professionnelles et de l'éducation nationale pour les matières générales.

Nous utilisons différentes méthodes pour que chaque élève puisse progresser : cours semi-magistral avec interactions, exercices en groupes, cas pratiques sur vidéos à résoudre à l'oral, exercices individuels à son rythme pour vérifier son avancement et sa compréhension.

Deux principes fondent notre pédagogie l'exigence et la bienveillance.

L'exigence pour obtenir les résultats demandés à l'examen. Cette exigence ne s'oppose pas à la bienveillance pour motiver, aider et ne pas mettre de côté les élèves en difficulté. Enfin nous associons les notions théoriques en faisant sens par le vécu en entreprise ou dans la vie quotidienne.

COMMENT S'INSCRIRE



- > Remplir le formulaire dans l'onglet «inscriptions» du site internet
- > Prendre rendez-vous en ligne
- > Si vous êtes accepté remettre le dossier d'inscription final

DATES / TARIFS

- > Formation en 2 ans
- > 1^{ère} année : octobre 2018 à juin 2019
- > Examen national à partir de mai 2020

TARIFS / par année

3 500 euros paiement en une fois

3 690 euros paiement en 3 fois

3 900 euros paiement en 10 fois

390 euros par mois pendant 10 mois