

BTS MUC - Management des Unités Commerciales

BAC+2 EN ALTERNANCE
Diplôme reconnu par l'Etat



Le titulaire du BTS MUC a pour perspective de prendre la responsabilité de toute, ou d'une partie d'une unité commerciale nécessitant un déplacement du client en point de vente où ce dernier est mis en contact avec d'une offre de produits ou de services.

Le BTS MUC se prépare en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.



POPULATION VISEE

- Étudiants ou personnes ayant validé un diplôme de niveau Bac ou ayant suivi un enseignement de Niveau IV

CONDITIONS D'ADMISSION

- Sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

STATUT

- Avec le statut de salarié, en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, dans ce cas, les frais de scolarité sont pris en charge par l'entreprise d'accueil

VALIDATION DE LA FORMATION

- Diplôme de l'Éducation Nationale à l'issue de la seconde année

QUALITES REQUISES

Dynamisme, attentif, convaincant, organisé, polyvalence, disponibilité, rigueur, motivation, curiosité, autonomie, capacité à gérer son stress, résistance.

METIERS VISES

- Chef de rayon
- Chef des ventes
- Responsable d'agence
- Responsable de clientèle

RENTREE
Octobre 2017

DUREE
24 mois

ORGANISATION DE LA FORMATION

2 à 3 jours en centre de formation,
2 à 3 jours en entreprise
Ou
1 semaine en centre de formation et 1 semaine en entreprise

*Réunions d'informations
tous les mercredis à 14h00 !*

Bénéficiez d'un accompagnement dans votre recherche d'entreprise par un chargé de relation entreprise !

Nous vous assurons un suivi individualisé jusqu'à la signature de votre contrat !



BTS MUC - Management des Unités Commerciales

BAC+2 EN ALTERNANCE
Diplôme reconnu par l'Etat



MISSIONS PROPOSEES

- Gestion de projet
- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Gestion et l'animation de l'offre de produits et de services
- Exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

RECHERCHE D'ENTREPRISE

Le jeune est accompagné dans sa recherche d'entreprise par un Chargé de Relations Entreprises. Il le conseille, l'oriente et assure un suivi individualisé jusqu'à la signature du contrat.

REMUNERATION

Le jeune perçoit une rémunération minimale correspondant à un pourcentage du S.M.I.C. (entre 41% et 80%) et dont le taux varie suivant son âge et son ancienneté dans le contrat. Il est salarié de l'entreprise d'accueil dès la signature d'un contrat d'apprentissage (ou de professionnalisation) et bénéficie du régime commun de la Sécurité Sociale.

CONTENU DE FORMATION

ENSEIGNEMENT GENERAL

- Français
- Économie générale
- Économie d'entreprise
- Droit
- Langue vivante étrangère 1

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Management des Unités commerciales
- Gestion des Unités commerciales
- Mercatique
- Communication

EPREUVES DE L'EXAMENS			
INTITULE	MODE	COEF	DUREE
FRANÇAIS	ECRIT	3	4H
LANGUE VIVANTE 1	ECRIT	1,5	2H
	ORAL	1,5	20min*
ECONOMIE - DROIT	ECRIT	2	4H
MANAGEMENT DES ENTREPRISES	ECRIT	1	3H
MANAGEMENT ET GESTION DES UNITES COMMERCIALES	ORAL	4	5H
ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE	ECRIT	4	45 min
PROJET DE DEVELOPPEMENT D'UNE UNITE COMMERCIALE	ORAL	4	40 min

* Epreuve précédée d'un temps égal de préparation



Cette formation est cofinancée par l'Union européenne



C3 Alternance
101 rue de la Fontaine Grelot
92160 ANTONY
01 42 37 12 34
contact@c3alternance.com
http://c3alternance.com