

BTS Management des unités commerciales

DEFINITION DU METIER & DES MISSIONS

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire du BTS Management des unités commerciales remplit les missions suivantes :

- management de l'unité commerciale
- gestion de la relation avec la clientèle
- gestion et animation de l'offre de produits et de services
- recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

(source : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche)

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un baccalauréat ES, L, S, STI, STT, SMS, d'un bac professionnel ou d'un D.A.E.U. (Diplôme d'Accès aux Études Universitaires).
- Examen du dossier de candidature et/ou Entretien individuel

ORGANISATION OU ENTREPRISE D'ACCUEIL

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

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- ◆ **Durée** : 1200 heures en deux années
- ◆ **Alternance** : Environ 1 semaine sur 3.

MODALITE DU CONTROLE DES CONNAISSANCES

Validation du diplôme par examen final au bout des deux années à partir d'une moyenne générale de 10/20.

DEBOUCHES

- **Insertion professionnelle** : responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de clientèle, chef des ventes, responsable logistique, ...
- **Poursuite d'études** : Licence Management des organisations, Licence de gestion option logistique, ...

Programme de cours	Quota horaire annuel prévisionnel	
	1ère année	2ème année
Culture et expression française	60	60
Langue vivante 1	80	80
Économie d'entreprise	40	40
Management des entreprises	40	40
Droit	40	40
Total I : enseignements généraux	280	280
Management et gestion des unités commerciales	80	120
Gestion de la relation commerciale	120	40
Développement de l'unité commerciale	40	120
Informatique commerciale	40	40
Communication	40	
Total II : enseignements professionnels	320	320
TOTAUX	600	600

Certification
✓ Diplôme National délivré par l'éducation nationale.
✓ Le BTS Management des unités commerciales s'inscrit dans le dispositif LMD (Licence-Master-Doctorat).
✓ Le Management des unités commerciales valide le L1 et le L2.
✓ Soit 120 ECTS

Intitulés et coefficients des épreuves et unités				
Épreuves	Unités	Coef.	Forme ponctuelle	Durée
E.1. Culture générale et expression	U.1	3	Écrite	4 heures
E.2. Langue vivante étrangère 1		3		
- sous-épreuve : Compréhension et expression écrite – production orale	U21	2	Écrite Orale	2 heures 20 minutes (1)
- sous-épreuve : Compréhension orale	U22	1	Orale	20 minutes
E.3. Économie, droit et management des entreprises				
- sous-épreuve : Économie et Droit	U.31	4	Écrite	4 heures
- sous-épreuve : Management des entreprises	U.32	2	Écrite	3 heures
E.4 Management et gestion des unités commerciales	U.4	4	Écrite	5 heures
E.5. Analyse et conduite de la relation commerciale	U.5	4	Orale	45 minutes
E.6. Projet de développement d'une unité commerciale	U.6	4	Orale	40 minutes

Institut de Management et de Marketing Supérieur de Commerce Caraïbes

4 bis Fbg Alexandre Isaac 97110 Pointe à Pitre Tél : **05 90 48 07 90** - Fax : 05 90 48 07 91

E-mail : i2msupdeco@wanadoo.fr -- site : www.i2msupdeco.com