



IMP

INSTITUT DES MÉTIERS ET DE
LA PROFESSIONNALISATION

LES METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Objectifs de la formation

Étudier les besoins des consommateurs
Définir une stratégie commerciale
Mettre en œuvre des décisions stratégiques
Négocier
Assurer la gestion commerciale

Métiers visés

Assistant chef de produit
Responsable de rayon
Adjoint Directeur magasin
Assistant acheteur – Assistant export
Conseiller clientèle

Conditions d'accès

Être titulaire d'un BAC ou en avoir le niveau
ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

Parcours de formation

La durée de la formation sera de 12 à 24 mois avec une période d'application pratique en entreprise.

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- > De l'alternance
- > D'un financement individuel (étudiant)
- > D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses possibilités

Validation

Diplôme Éducation Nationale, niveau III

Lieu de formation

Caen



Caen
02.31.44.32.11

Lisieux
02.31.61.19.55

Programme détaillé au verso



CONTENU DE FORMATION

Enseignement professionnel

MERCATIQUE

- Les bases de la mercatique
- La relation commerciale
- La mercatique des réseaux d'unités commerciales

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

- Les fondements du management
- Le manager de l'unité commerciale
- Le management de l'équipe de l'unité commerciale
- L'organisation de l'équipe
- Le management de projet

GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

- Gestion courante de l'unité commerciale
- Gestion des investissements
- Gestion de l'offre de l'unité commerciale
- Gestion prévisionnelle
- Évaluation des performances de l'unité commerciale

COMMUNICATION

- Introduction à la communication
- La communication dans la relation inter-personnelle, managériale et commerciale

INFORMATIQUE COMMERCIALE

- L'information commerciale, ressource stratégique
- L'organisation de l'information
- Le travail collaboratif
- Informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle
- Informatique appliquée à la gestion de l'offre

Enseignement général

ECONOMIE GENERALE

- Les fonctions économiques, le financement de l'économie.
- La régulation, l'économie mondiale
- Les relations économiques internationales

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- L'entreprise, centre de décision et de management
- La démarche stratégique

DROIT

- Le cadre de vie juridique de l'activité économique
- L'activité économique et les mécanismes juridiques fondamentaux
- L'entreprise et l'activité commerciale
- Relations de travail dans l'entreprise
- Les relations juridiques avec les consommateurs
- Les relations inter-entreprises

CULTURE ET EXPRESSION FRANCAISE

- Les techniques d'expression écrite et orale, synthèse et analyse de documentation

LANGUE ÉTRANGÈRE (ANGLAIS)

- La maîtrise professionnelle de l'anglais à l'écrit et à l'oral