

BTS Management des Unités Commerciales – par alternance



Horaires de la formation Sur 2 ans

Enseignement professionnel :

Management et Gestion des Unités Commerciales : 210h

Gestion de la Relation Commerciale : 220h

Développement de l'Unité Commerciale : 220h

Informatique : 80h

Communication Commerciale : 40h

Enseignement général :

Culture et expression française : 120h

Anglais : 180h

Environnement économique et juridique : 280h

Horaire total de la formation : 1350h



▣ Métiers visés :

Assistant(e) manager, chef de rayon, chef de secteur, chargé(e) de clientèle, télévendeur (se), ...

▣ Domaines d'activités :

Distribution et commerce, banque, assurances, services, produits grand public ou industriels, clientèle de particuliers ou de professionnels, e-commerce ...

▣ Qualités attendues :

Dynamisme, ouverture d'esprit, sens des relations, ténacité, écoute,

▣ Modalités de formation : contrat d'apprentissage (1350h) ou de professionnalisation(*) (1100h) de 24 mois, rythme d'alternance 2 jours / 3 jours

2 épreuves professionnelles orales en CCF Contrôle en Cours de Formation.

(*) *Les frais de formation du contrat de professionnalisation sont pris en charge par les OPCA (organismes paritaires collecteurs agréés)*

▣ Avantages de la formation par alternance pour l'apprenti et l'entreprise :

- Contrat de travail à durée déterminée
- Rémunération de l'apprenti comprise entre 41 et 61% du SMIC brut
- Exonération de charges salariales et patronales pour l'entreprise
- Aides pour l'entreprise sur deux ans : Etat : 3 200 € de crédit d'impôts, Région : 2 000 à 2 300 €
- Aide et suivi pour la recherche d'entreprise par l'UFA
- Suivi professionnel individualisé au centre de formation et en entreprise
- Formation débouchant sur un diplôme national
- 100% d'intégration dans la branche professionnelle 18 mois après l'obtention du diplôme



Cadre de vie :

Lycée à taille humaine

Disponibilité de l'équipe
de formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et
individualisation

Possibilité de se loger à proximité
du centre de formation

Cadre agréable

Proximité de villes universitaires
et des montagnes



▣ Référentiel des activités professionnelles :

- **Management d'une équipe commerciale** : constitution d'une équipe commerciale professionnelle et motivée et organisation du travail
- **Gestion d'une unité commerciale** : fonctionnement, gestion prévisionnelle, communication des résultats de l'unité commerciale
- **Pilotage de projets d'action commerciale ou de management** : conception et conduite de projet
- **Maîtrise de la relation avec la clientèle** : vente, qualité du service à la clientèle, développement et maintien de la clientèle
- **Gestion de l'offre de produits et de services** : élaboration d'une offre adaptée à la clientèle, gestion des achats et des approvisionnements, mise en place de l'espace de vente, merchandising ...
- **Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale** : veille concurrentielle, réalisation et exploitation d'études commerciales, enrichissement et exploitation du système d'information commerciale, intégration des technologies de l'information ...
- **Communication commerciale**

Pour de plus amples informations, contactez-nous :

Lycée Professionnel Public la Martellière
UFA du CFA Rhône-Alpes
56 rue de la Martellière
38516 Voiron cedex

Tel : 04 76 05 02 66

Fax : 04 76 05 84 66

E Mail : epl.voiron@educagri.fr

Site: www.martelliere.voiron.educagri.fr