

Centre
de Formation
Professionnelle

- ✱ Tertiaire
- ✱ Sanitaire et Social
- ✱ Tourisme

BTS MANAGEMENT
DES UNITÉS COMMERCIALES
ALTERNANCE SOUS CONTRAT DE
PROFESSIONNALISATION

PRINCIPES DE L'ALTERNANCE

- **1200 heures** de formation sur 2 ans
- **Statut** : Salarié de l'entreprise – frais de formation pris en charge par l'OPCA*
- **Alternance de la semaine** : 2 jours en Centre (lundi et mardi), 3 jours en entreprise
- Le stagiaire est **19h par semaine en entreprise toutes les semaines**
- Lorsqu'il n'y a pas cours au CFP le stagiaire est à temps plein en entreprise.

*Organisme Paritaire Collecteur Agréé

NOUVEAU
POUR LA RENTREE 2010
FORMATION : FONCTION TUTORALE
FORMATION DESTINÉE AUX TUTEURS
DESIGNÉS EN ENTREPRISE POUR LE SUIVI DES
STAGIAIRES EN ALTERNANCE
Formation prise en charge intégralement par l'OPCA

LE PROGRAMME DE FORMATION

MATIÈRES

Économie générale et management des entreprises

Droit

Culture Générale et Expression

Langue vivante étrangère (anglais)

Management des unités commerciales

Gestion des Unités Commerciales

Mercatique

Informatique commerciale

Communication

LE PUBLIC CONCERNE

- Jeunes de 18 ans à moins de 26 ans,
 - Adultes + de 26 ans
 - Salariés en CIF
 - **Niveau III**
 - **Niveau IV**
- } selon les cas

COMPETENCES REQUISES

- ✎ Bonne culture générale
- ✎ Capacité d'écoute
- ✎ Grande capacité à communiquer
- ✎ Autonomie et esprit d'initiative
- ✎ Sens de la négociation
- ✎ Goût du travail en équipe

Le titulaire de ce BTS est un généraliste qui exerce ses activités dans les entreprises commerciales, de gros ou de détail, dans les services commerciaux des entreprises industrielles ou des entreprises de service.

Au plan de l'action et au plan de l'administration, sa formation commerciale, économique et juridique lui permet de contribuer au dynamisme de l'entreprise dans une perspective d'optimisation des achats, des ventes, du service à la clientèle.

Dans ce contexte, ses compétences peuvent s'exercer à l'intérieur, mais aussi à l'extérieur de l'entreprise.

Les aptitudes qu'il a acquises lui permettent d'appréhender la diversité des marchés dans leur dimension nationale et internationale.

EXEMPLES D' ACTIONS PROFESSIONNELLES APPLIQUEES

MANAGEMENT

- Recrutement et formation
- Organisation de travail
- Animation et motivation
- Evaluation des performances
- Gestion de planning horaire,...

VENTE

- Préparation à la vente
- Découverte des besoins des clients
- Gestion des suggestions et insatisfactions des clients
- Etudes sur les offres de produits et de services
- Proposition d'évolution d'une offre
- Réalisation d'études (concurrence, clientèle,...)
- Gestion des relations avec les fournisseurs
- Exploitation d'une base de données client.

REGLEMENT EXAMEN

Matières	Forme	Coef	Durée
Culture Générale et Expression	écrit	3	4h
LV1	Ecrit oral	3	2h 20 mn+ 20 mn*
Économie, droit et management des entreprises			
* sous épreuve : économie et droit	écrit	4	3h
* sous épreuve : management des entreprises	écrit	2	3h
Management et gestion des unités commerciales	écrit	4	5h
Analyse et conduite de la relation commerciale	oral	4	45 mn + 45 mn*
Projet de développement d'une unité commerciale	oral	4	40 mn

* temps de préparation

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Chef de produits, chargé d'étude de marchés
- Conseiller commercial
- Chef de rayon distribution
- Directeur d'agence, de magasin

CONTACT

Centre de Formation Professionnelle SAINT MICHEL

39 rue Martin Peller-51100 REIMS

☎ : 03.26.77.56.68 - 📠 : 03.26.77.62.88

✉ : accueil.cfp@groupe-saintmichel.fr