

OPTEZ POUR UNE CARRIERE COMMERCIALE

Devenir Manager d'une Unité Commerciale...

C'est être un professionnel capable (à plus ou moins longue échéance) de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, prestataire de service...

Ce BTS vous concerne-t-il ?

Vous préparez un baccalauréat technologique STMG, général ES, S, L ou un baccalauréat professionnel commerce/vente...

Vous êtes dynamique, entreprenant, vous aimez le travail en équipe, les contacts humains, les responsabilités... Alors ce BTS vous concerne.

	Première année	Deuxième année
Enseignements	Horaire hebdomadaire (cours + TD)	
Culture générale et expression	2 (1+1)	2 (1+1)
Langue vivante 1	3 (1+2)	3 (1+2)
Management des entreprises	2	2
Economie générale	2	2
Droit	2	2
Management et gestion des unités commerciales	4	6
Gestion de la relation commerciale	9 (5+4)	2
Développement de l'unité commerciale	3	9 (5+4)
Informatique commerciale	2 (1+1)	3 (1+2)
Communication	2 (1+1)	
TOTAL	31 (22 + 9)	31 (22 + 9)

La formation intègre :

- Des séances de travaux dirigés : utilisation des techniques de communication et des outils informatiques, mises en situation à partir de cas professionnels, préparation des missions d'entreprises prévues en stage ;
- Des stages (12 à 14 semaines), qui complètent efficacement l'enseignement en mettant l'étudiant en immersion totale en entreprise.



Et après votre BTS...

Le BTS Management des Unités Commerciales permet :

La poursuite d'études :

En école de commerce (Concours Tremplin ou Passerelle)

En université : licence professionnelle : commerce, distribution, management du point de vente, gestion et transaction immobilière, conseiller gestionnaire de clientèle, management et gestion commerciale



L'entrée dans la vie active

Le titulaire du BTS MUC accédera, en fonction de son expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, à plusieurs niveaux de responsabilité.

En début de carrière, niveau assistant, il pourra exercer le métier de :

- Second de rayon, assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin...
- Animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, vendeur-conseil...
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale...
- Télévendeur, télé-conseiller...

Après quelques années d'expérience, niveau responsable, il pourra exercer le métier de:

- Manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence,...
- chef de secteur ...
- Responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché...
- Administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe...

Le titulaire du BTS MUC exerce ses activités essentiellement dans:

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

Nos « atouts »

Une équipe de **professeurs expérimentés**, assurant les cours de BTS depuis de nombreuses années, membres des jurys d'examen.

Des **entreprises partenaires**, accueillant régulièrement des stagiaires de BTS.

Nos résultats au BTS MUC :

2013: **92%**

2012: **77%**

2011: **97%**

www.admission-postbac.fr
Sélection sur dossier

Lycée Auguste ANGELLIER
Admission postbac BTS MUC
Bd de la république François Mitterrand
BP 119 59942 DUNKERQUE cedex 2

Angellier-dk.etab.ac-lille.fr
btsmuc.angellier@gmail.com



Le lycée Angellier est titulaire de la charte ERASMUS