

# BTS Management des Unités Commerciales



# Contenu Professionnel

## **MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE**

- Recrutement et formation, animation et motivation
- Evaluation des performances de l'équipe et de l'organisation

## **GERER UNE UNITE COMMERCIALE**

- Participation à la définition des objectifs de l'unité commerciale
- Assurer le fonctionnement, la gestion prévisionnelle
- Assurer la communication des résultats

## **PILOTER DES PROJETS D'ACTION COMMERCIALE OU DE MANAGEMENT**

- Concevoir, conduire et évaluer le projet

## **MAITRISER LA RELATION AVEC LA CLIENTELE**

- Vendre
- Assurer la qualité du service à la clientèle
- Maintenir et développer la clientèle de l'unité commerciale

## **GERER L'OFFRE PRODUITS/SERVICES**

- Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle
- Gérer les achats et les approvisionnements
- Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel
- Dynamiser l'offre produits/services

## **RECHERCHER ET EXPLOITER L'INFORMATION NECESSAIRE A L'ACTION COMMERCIALE**

- Réaliser et exploiter des études mercatiques et commerciales
- Enrichir le système d'information
- Intégrer les technologies de l'information dans son action quotidienne





# Contenu Pédagogique

## ENSEIGNEMENT GENERAL

- Culture générale
- Langues vivantes
- Économie d'entreprise
- Économie générale
- Droit

## ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Management et gestion des unités commerciales
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale
- Informatique appliquée à la communication commerciale

# Modalités

## RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine en centre de formation

## DUREE DE LA FORMATION

- 1 200 heures d'enseignement  
comprises dans la période globale du CDD





**IMCP**  
**14 RUE DE LANCERY**  
**75010 PARIS**

**TEL : 01 42 02 93 93**

**CONTACT@IMCP.FR**  
**WWW.IMCP.FR**