PostÃ© par: formations-concours
Publiée le : 5/11/2008 14:04:03

Le BTS management des unitÃ©s commerciales (MUC) remplace le BTS action commerciale.
Le titulaire de ce BTS sera sans doute responsable de tout ou dâ€™une partie dâ€™une unitÃ© commerciale, magasin, supermarchÃ©, hypermarchÃ©, agence commerciale, site marchand... Dans le cadre de cette unitÃ© commerciale, il remplit alors les missions suivantesÂ : management de lâ€™unitÃ© commerciale, gestion de la relation avec la clientÃ¨le, gestion et animation de lâ€™offre de produits et de services, recherche et exploitation de lâ€™information nÃ©cessaire Ã lâ€™activitÃ© commerciale. La concurrence Ã©tant trÃ¨s rude, il faut se rendre Ã lâ€™Ã©videnceÂ : seuls les plus motivÃ©s trouvent rapidement leur place.
Â **A noter**Â : le BTS MUC est le BTS qui attire le plus grand nombre de candidats chaque annÃ©e.
Â

Avec quel bacÂ ?Plus de la moitiÃ© des admis sont titulaires dâ€™un bac STG option comptabilitÃ© et finance des entreprises ou mercatique. Viennent ensuite les bacheliers ES, puis les Ã©tudiants ayant dÃ©jÃ derriÃ¨re eux une annÃ©e dâ€™Ã©tudes Ã lâ€™UniversitÃ©. De nombreux Ã©tablissements proposent de prÃ©parer cette formation en alternance.Â **Formation**
Pour faire carriÃ¨re dans le commerce, il est indispensable de possÃ©der les qualitÃ©s suivantesÂ : Ãªtre dynamique, savoir communiquer, avoir le sens de la nÃ©gociation, Ãªtre un bon gestionnaire.
La rÃ©forme des BTS commerciaux (dont le BTS NRC) permet Ã leurs titulaires de se dÃ©marquer davantage des bacs pro, en ajoutant des notions de management dans le cadre du programme initial. Aux nouveaux venus donc dâ€™apprendre Ã piloter des unitÃ©s commercialesÂ ; Ã maÃ®triser la relation avec la clientÃ¨leÂ ; Ã conduire des projets commerciaux et managÃ©riauxÂ ; Ã gÃ©rer et Ã animer des Ã©quipes et des hommes ainsi que de lâ€™offre de produits de servicesÂ ; Ã rechercher et exploiter lâ€™information nÃ©cessaire Ã lâ€™activitÃ© commerciale. La communication et les technologies de lâ€™information et de la communication (internet, e-commerce, bases de donnÃ©es...) - comptent Ã©galement parmi les axes majeurs de la rÃ©forme.
Au programme de la premiÃ¨re annÃ©eÂ : franÃ§ais, langue vivante, Ã©conomie dâ€™entreprise, Ã©conomie gÃ©nÃ©rale, droit, management et gestion des unitÃ©s commerciales, gestion de la relation commerciale, dÃ©veloppement dâ€™une unitÃ© commerciale, informatique commerciale, communication. Huit Ã douze semaines de stage sont prÃ©vues sur les deux annÃ©es.Â
DÃ©bouchÃ©s Les Ã©tudiants du BTS management des unitÃ©s commerciales entrent le plus souvent directement dans la vie active, une fois leur diplÃ´me en poche. Les mÃ©tiers sont trÃ¨s diversifiÃ©s tout comme les statuts (salariÃ©s, indÃ©pendants...). Tout dÃ©pend de lâ€™expÃ©rience, de la taille de lâ€™entreprise et du niveau de responsabilitÃ© occupÃ©. Le secteur de la vente offre de nombreuses opportunitÃ©s, aux appellations extrÃªmement diversesÂ : responsable de service aprÃ¨s-vente, VRP, visiteur mÃ©dical, chargÃ© dâ€™Ã©tudes de marchÃ©, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin, animateur de ventes, chargÃ© de clientÃ¨le, conseiller commercial, tÃ©lÃ©vendeur, chargÃ© de lâ€™administration commerciale, etc. Les entreprises de distribution, les unitÃ©s commerciales, les entreprises de commerce Ã©lectronique, les entreprises de prestation de service (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) sont friandes de bons vendeurs aptes Ã fidÃ©liser et Ã conseiller une clientÃ¨le de

particuliers ou de professionnels.
Toutefois, une poursuite dâ€™Ã©tudes est possible pour ceux qui veulent tenter le concours dâ€™entrÃ©e dans des Ã©coles de commerce et de gestion ou se spÃ©cialiser en licence professionnelle ou en Ã©cole de Â«Â mÃ©tierÂ Â».Â Â