

Posté par: formations-concours

Publiée le : 5/11/2008 14:04:03

Le BTS management des unités commerciales (MUC) remplace le BTS action commerciale.

Le titulaire de ce BTS sera sans doute responsable de tout ou d'une partie d'une unité commerciale, magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand... Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit alors les missions suivantes : management de l'unité commerciale, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de produits et de services, recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale. La concurrence étant très rude, il faut se rendre à l'évidence : seuls les plus motivés trouvent rapidement leur place.

À noter : le BTS MUC est le BTS qui attire le plus grand nombre de candidats chaque année.

**Avec quel bac ?** Plus de la moitié des admis sont titulaires d'un bac STG option comptabilité et finance des entreprises ou mercatique. Viennent ensuite les bacheliers ES, puis les étudiants ayant obtenu d'abord eux une année d'études à l'Université. De nombreux établissements proposent de préparer cette formation en alternance.

**Formation** Pour faire carrière dans le commerce, il est indispensable de posséder les qualités suivantes : être dynamique, savoir communiquer, avoir le sens de la négociation, être un bon gestionnaire. La forme des BTS commerciaux (dont le BTS NRC) permet à leurs titulaires de se démarquer davantage des bacs pro, en ajoutant des notions de management dans le cadre du programme initial. Aux nouveaux venus donc d'apprendre à piloter des unités commerciales ; à maîtriser la relation avec la clientèle ; à conduire des projets commerciaux et managériaux ; à gérer et à animer des équipes et des hommes ainsi que de l'offre de produits de services ; à rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale. La communication et les technologies de l'information et de la communication (internet, e-commerce, bases de données...) - comptent également parmi les axes majeurs de la forme.

Au programme de la première année : français, langue vivante, économie d'entreprise, économie générale, droit, management et gestion des unités commerciales, gestion de la relation commerciale, développement d'une unité commerciale, informatique commerciale, communication. Huit à douze semaines de stage sont prévues sur les deux années.

**Débouchés** Les étudiants du BTS management des unités commerciales entrent le plus souvent directement dans la vie active, une fois leur diplôme en poche. Les métiers sont très diversifiés tout comme les statuts (salariés, indépendants...). Tout dépend de l'expérience, de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité occupé. Le secteur de la vente offre de nombreuses opportunités, aux appellations extrêmement diverses : responsable de service après-vente, VRP, visiteur médical, chargé d'études de marché, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin, animateur de ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, télévendeur, chargé de l'administration commerciale, etc. Les entreprises de distribution, les unités commerciales, les entreprises de commerce électronique, les entreprises de prestation de service (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) sont friandes de bons vendeurs aptes à fidéliser et à conseiller une clientèle de

particuliers ou de professionnels.

Toutefois, une poursuite d'études est possible pour ceux qui veulent tenter le concours d'entrée dans des écoles de commerce et de gestion ou se spécialiser en licence professionnelle ou en école de « métier ».