

# BTS MUC

## Management des Unités Commerciales

### Qu'est-ce que le BTS MUC ?

- Diplôme d'Etat post-bac
- Axé sur le secteur du commerce
- Durée de la formation : 2 ans
- Niveau terminal d'études : Bac + 2
- Ce BTS forme des **techniciens commerciaux** directement à la gestion des unités commerciales. Il permet d'acquérir de solides compétences dans les domaines de la relation client et de la vente ainsi que des connaissances managériales.
- **Ce BTS répond à un besoin réel du marché :**
  - Un besoin accru de commerciaux Bac+ 2,
  - Des diplômés opérationnels et capables d'évoluer.
- Il s'agit du BTS le plus demandé en France.

### Quel profil pour ce BTS ?

#### Les aptitudes :

Energie physique - Sens du contact, de la relation et de la négociation commerciale - Goût pour la gestion commerciale - Organisation et rigueur - Esprit d'analyse, de synthèse et d'équipe - Aptitude à écouter, à s'adapter et à convaincre - Volonté de toujours progresser - Goût pour les nouvelles technologies.

#### Les compétences développées :

- Maîtrise des outils de gestion et de management,
- Maîtrise des outils de gestion de projet,
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information et de la communication,
- Maîtrise des techniques de vente et de mise en valeur des produits et services.

#### Les conditions d'accès :

- Baccalauréat technologique STMG,
- Baccalauréat professionnel (Commerce, Vente, GA),
- Baccalauréat général (ES, L, S),
- Tout autre baccalauréat sous réserve d'accompagnement du projet professionnel.

### L'horaire hebdomadaire

Enseignements	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Anglais	3 h	3 h
Economie	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Management des entreprises	2 h	2 h
Management et gestion des unités commerciales	4 h	6 h
Gestion de la Relation Commerciale	9 h	2 h
Développement de l'Unité Commerciale	3 h	9 h
Communication	3 h	x
Informatique commerciale	2 h	3 h
LV2 (facultative)	2 h	2 h

### Les stages en entreprises

#### Des périodes d'immersion en entreprise :

- 6 à 7 semaines en 1ère année
- 6 à 7 semaines en 2ème année

Soit un total de 12 à 14 semaines

#### Ces stages permettent de :

- Préparer aux épreuves professionnelles,
- Développer des compétences liées au cœur de métier,
- Développer l'autonomie,
- Alimenter le livret de compétences / le portfolio...

#### Compétences à acquérir :

- Vendre,
- Mettre en place un espace commercial attractif,
- Dynamiser l'offre, développer et maintenir la clientèle,
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale,
- Mener un projet de développement de l'unité commerciale.



### Pour quels débouchés ?

#### Débouchés professionnels :

Dans le cadre de son unité commerciale, le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales remplit des missions de management, de gestion de la relation avec la clientèle et de gestion et d'animation de l'offre dans des entreprises de la grande distribution alimentaire et spécialisée (dans le sport, le bricolage, la culture, le multimédia, le prêt-à-porter...), de services (de téléphonie, banques, assurances...), dans les concessions automobiles.

#### En début de carrière : niveau assistant

Assistant chef de rayon - Chargé d'accueil - Chargé de clientèle - Animateur de ventes - Vendeur - Conseiller commercial - Télévendeur...

#### Après quelques années d'expérience: niveau responsable

Chef de rayon - Chef de département - Responsable de clientèle - Chef des ventes - Responsable d'agence - Responsable marketing - Directeur de magasin...

### Où se former ?

#### En formation initiale : 7 établissements dans l'île

- Lycée Antoine Roussin – Saint-Louis
- Lycée Evariste de Parry – Saint-Paul
- Lycée François de Mahy (LP) – Saint-Pierre
- Lycée Leconte de Lisle – Saint-Denis
- Lycée Nelson Mandela – Saint-Benoît
- Lycée Roland Garros – La Tampon
- Lycée Vue Belle (LP) – La Saline

#### En alternance :

- Lycée Sarda Garriga - Saint-André – En partenariat avec le CFA Académique de La Réunion
- GRETA Réunion Antenne Nord – Saint-Denis
- Centre de formation d'apprentis de l'enseignement catholique de la Réunion CFA ECR – Sainte-Marie
- Centre de formation URMA – Sainte-Clotilde
- GRETA Réunion Antenne Sud – Saint-Pierre

### Quelles formations après ?

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable :

- **En licence professionnelle** du domaine commercial,
- **En licence LMD** : L3 à l'université,
- **En école supérieure de commerce ou de gestion** par le biais des admissions parallèles,
- Il est donc tout à fait possible de poursuivre des études dans des secteurs tels que **le tourisme, l'hôtellerie et la restauration** ou encore **la banque et l'assurance**.

#### Les formations dispensées dans l'île (liste non exhaustive)

##### ⊙ En formation initiale :

Licence « Economie Gestion »  
Licence « Administration économique et sociale »  
Licence « Droit » – Université de La Réunion

##### ⊙ En formation en alternance :

Licence « Responsable Développement Commercial » CFA CCI de La Réunion – Sainte-Clotilde

Licence « Commerce-Distribution »  
Master « Management de la distribution »  
IAE Saint-Denis

Licence « Technico-commercial »  
SUF – Université de La Réunion

Licence « Assurance, Banque, Finance »  
IUT de La Réunion – Saint-Pierre

##### ⊙ En école de gestion et de commerce :

Ecole de Gestion et de Commerce de La Réunion  
(EGC Réunion) – Sainte-Clotilde

### Informations complémentaires

- Réforme du BTS MUC prévue à la rentrée 2019.