



BTS Management des unités commerciales 1 + 1



COMMERCE

Le diplôme

Ce diplôme est préparé en partenariat avec le Lycée Camille Claudel de Mantes-la-Ville. La première année de formation se déroule à temps plein au lycée et la 2^{ème} année dans le cadre d'un contrat d'apprentissage à l'IFA et en entreprise.

Le candidat est présenté à l'examen d'état du BTS Management des unités commerciales à l'issue de la deuxième année de formation. Il reçoit, en outre, le certificat de formation professionnelle de la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines délivré conjointement avec l'entreprise d'accueil, s'il a obtenu des résultats satisfaisants pendant les deux années de formation et s'il a passé avec succès les épreuves du BTS Management des unités commerciales.

Les objectifs de la formation

L'objet de la formation est d'acquérir des compétences dans le domaine du pilotage des unités commerciales :

- La maîtrise de la relation avec la clientèle
- La conduite des projets commerciaux et managériaux
- La gestion et l'animation des équipes et des hommes ainsi que de l'offre de produits et de services
- La recherche et l'exploitation de 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)

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique
- Entreprises de prestations de services (assurance, banque, immobilier, communication, transport,...)

Nos partenaires

- BUT
- Carrefour
- Kiabi
- Camaïeu
- Total
- Boulanger
- ...

Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 2 ans :

- 1^{ère} année (1 100 heures de cours)
Lycée Camille Claudel – Mantes-la-Ville à temps plein sous statut scolaire
- 2^{ème} année (700 heures de cours)
IFA du Mantois Val-de-Seine sous statut apprentissage sur le mode de l'alternance
- 1 semaine à l'IFA
- 1 semaine en entreprise

Perspectives professionnelles

- Adjoint responsable ventes/achats
- Chargé d'études marketing
- Attaché direction commerciale
- Chef de rayon
- Adjoint directeur de magasin
- Assistant marketing

Secteurs d'activité

Le diplômé exercera son activité dans des entreprises commerciales très variées qui s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels :

Contact

Annick Sanchez
Assistante pédagogique
01 39 29 23 00
cfdemantes@versailles.cci.fr

IFA Mantois Val-de-Seine

1, rue de la Cellophane
Parc de la Vaucouleurs
78711 Mantes-la-Ville
01 39 29 23 00

www.ifa-mantes.fr

Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti

perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat de professionnalisation.

Conditions légales

- Etre âgé de moins de 26 ans
- Conclure un contrat de formation par alternance avec un employeur agréé ou habilité

Modalités d'inscription

La sélection s'effectue sur dossier.
La participation aux sessions de Techniques de Recherche d'Entreprise est obligatoire.

Pré-requis

- Etre titulaire du Bac

Programme de la formation

Enseignement général :

- Français
- Anglais
- Espagnol commercial
- Economie générale et d'entreprise
- Droit

Enseignement professionnel :

- Management et gestion des unités commerciales
- Gestion de la relation clientèle
- Stratégie de développement commercial
- Informatique commerciale
- Communication
- Techniques de recherche d'emploi

Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

- Animation d'un point de vente, gestion d'un rayon, merchandising
- Prospection, conseil à la clientèle, vente
- Recommandation d'une politique de produits, de services, de prix
- Etablissement d'un plan d'action commerciale
- Analyse de marché

Poursuite d'études envisageable

- Certaines écoles de commerce
- Licences professionnelles
- Titre professionnel de "Responsable en Ingénierie et Négociation d'Affaires" (Sup de V)

Tout sur le réseau des écoles

www.ecoles.versailles.cci.fr