

## Le B.T.S M.U.C au lycée Charles de Gaulle, la clé de votre réussite !

Rejoindre la section du BTS MUC, c'est l'assurance d'une formation de qualité et d'un encadrement rigoureux qui vous conduiront à la réussite :

- Taux de réussite supérieur à la moyenne académique et nationale
- Un étudiant distingué en 2011 aux Trophées de l'Excellence
- Des étudiants qui réussissent leur poursuite d'études en école de commerce , en licence professionnelle et en master.



Lycée Charles de Gaulle

102 rue Lavoisier—93110 ROSNY SOUS BOIS

Tél : 01.48.94.30.62

Site internet : [lyceecharlesdegaullerosny.fr](http://lyceecharlesdegaullerosny.fr)

Rubrique : Formations : B.T.S. M.U.C

**BTS MANAGEMENT  
DES UNITÉS  
COMMERCIALES**

Un BTS pour devenir manager  
d'une unité commerciale

Vous aimez le commerce ?

les contacts humains ?

les responsabilités ?

diriger une équipe ?

**Vous aimerez le BTS MUC !!!**

**Le BTS est une formation qui s'effectue en deux ans après un baccalauréat général, technologique ou un baccalauréat professionnel et qui permet, soit d'entrer dans la vie active, soit de poursuivre des études supérieures.**

**Le diplôme délivré est un diplôme national.**

**Le titulaire du BTS MUC a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (UC).**

#### **Les stages :**

Les stages en milieu professionnel ont lieu dans une unité commerciale proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels et d'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur. Ces stages sont particulièrement valorisés lors de l'examen puisqu'ils servent de support aux épreuves professionnelles.

#### **Déroulement des stages**

- Missions professionnelles de préparation et de suivi (environ 5 journées par an).
- Périodes d'immersion totale en entreprise : 6 à 7 semaines en 1ère année, 6 à 7 semaines en 2ème année

#### **La formation :**

##### **· Management et gestion des unités commerciales :**

Le Management est un élément central de la formation. Il a pour objectif de préparer le futur responsable à la gestion de son point de vente et de son équipe.

##### **· Gestion de la relation commerciale :**

Explique et analyse la démarche mercatique de l'unité commerciale et en particulier les relations entre l'UC et son environnement (fournisseurs et concurrents) ainsi que les moyens permettant de satisfaire la clientèle.

##### **· Développement de l'unité commerciale :**

Présente les différentes stratégies de réseaux d'unités commerciales (stratégies d'offre, de communication et d'achat) afin de développer l'UC.

#### **· Communication :**

L'objectif est de faire acquérir la maîtrise de la communication professionnelle dans le cadre des activités d'une UC.

##### **· Informatique commerciale :**

Lui permettra d'utiliser quotidiennement les techniques d'information et de communication (utilisation d'Internet, de logiciels professionnels...).

##### **· Economie générale :**

L'économie générale est utile pour analyser un marché car elle explique les fondements et le fonctionnement de l'économie nationale et internationale.

##### **· Management des entreprises :**

Permet une analyse complète de l'entreprise: étude de son organisation interne et des relations avec son environnement.

##### **· Droit :**

A pour objectif d'enseigner les principes généraux du droit et de les appliquer à l'entreprise. Elle aborde des notions comme le cadre juridique de la vie économique et les relations juridiques des entreprises avec les salariés et les consommateurs.

##### **· Culture générale et expression française**

Deux objectifs complémentaires : une bonne maîtrise de la langue française orale et écrite, à l'occasion d'exercices aussi différents que la synthèse et le débat. Elle tend aussi à valoriser l'acquisition d'une véritable culture, à l'occasion de l'étude, en 2ème année, de 2 thèmes nationaux.

**· Langue vivante : (anglais)** Les cours de langues sont essentiellement axés sur l'économie et le commerce.