

	<h1 style="text-align: center;">BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES</h1>
<p>Référence du diplôme :</p> <p>Conditions d'accès :</p> <p>Diplôme :</p> <p>Lieu de formation :</p> <p>Durée :</p> <p>Moyens pédagogiques :</p>	<p>Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur "Management des unités commerciales" est un technicien qualifié amené à exercer des activités dans une unité commerciale : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand. Il doit acquérir des connaissances et développer des savoir-faire professionnels dans les domaines :</p> <ul style="list-style-type: none">- du management de l'unité commerciale- de la gestion de la relation avec la clientèle- de la gestion et de l'animation de l'offre de produits et de services- de la recherche et de l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale <p>Bacalauréat technologique de la spécialité. Nous consulter pour tout autre cas.</p> <p>Méthodes d'obtention : - Par épreuves ponctuelles terminales</p> <p>Conditions d'obtention : - Obtenir une note moyenne de 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves</p> <p>Lycée Jean Rostand et La Forêt Place Georges Paquier- 60500 CHANTILLY Possibilité de restauration</p> <p>- Formation en alternance de 1200 heures en centre de septembre 2011 à juin 2013 - Calendrier hebdomadaire : lundi, mardi, mercredi (sauf congés scolaires)</p> <p>Salles informatisées équipées de PC et d'imprimantes "à jet d'encre" et "laser" Equipement audiovisuel Centre de documentation Laboratoire de langues</p>
<p>Possibilité de prise en charge des prestations dans le cadre du CIF, du contrat de professionnalisation, de la période de professionnalisation, du plan de formation</p>	<p style="text-align: center;">GRETA SUD OISE 47 Bd Pierre de Coubertin 60180 NOGENT SUR OISE Tél : 03 44 74 31 44 - Fax : 03 44 71 54 80 <i>greta.so@ac-amiens.fr</i> <i>www.greta-sud-oise.com</i></p>



Contenu de la formation :

Enseignement professionnel :

Mercatique

- les bases de la mercatique
- la relation commerciale
- la mercatique des réseaux d'unités commerciales

Management des unités commerciales

- les fondements du management
- le manager de l'unité commerciale
- le management de l'équipe de l'unité commerciale
- l'organisation de l'équipe
- le management de projet

Gestion des unités commerciales

- gestion courante de l'unité commerciale
- gestion des investissements
- gestion de l'offre de l'unité commerciale
- gestion prévisionnelle
- évolution des performances de l'unité commerciale

Communication

- introduction à la communication
- la communication dans la relation interpersonnelle
- la communication dans la relation managériale
- la communication dans la relation commerciale

Informatique commerciale

- l'information commerciale, ressource stratégique
- l'organisation de l'information
- le travail collaboratif
- informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle, à la gestion de l'offre, à la gestion de l'unité commerciale
- présentation et diffusion de l'information commerciale

Économie et droit

- La coordination des décisions économiques par l'échange
- La création de richesses et la croissance économique
- La répartition des richesses
- Le financement des activités économiques
- La politique économique dans un cadre européen
- La gouvernance de l'économie mondiale
- L'individu au travail, les structures et les organisations
- Le contrat, support de l'activité de l'entreprise
- L'immatériel dans les activités économiques
- L'entreprise face au risque

Management des entreprises

- Finaliser et décider
 - * Entreprendre et diriger
 - * Elaborer une stratégie
- Mettre en œuvre la stratégie
 - * Adapter la structure
 - * Mobiliser les ressources

Enseignements généraux :

* Culture générale et expression

- Communiquer oralement
- S'informer et approfondir une documentation
- Comprendre, réaliser et apprécier un message
- Apprécier un texte
- S'exprimer oralement, écrire et lire

* Anglais

- comprendre le sens général d'une documentation en anglais
- rédiger en anglais, traduire en français