

BTS Management des Unités Commerciales

au Lycée Jean Aicard - Hyères

Une volonté de réussite

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou une partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu (physique ou virtuel) nécessitant un déplacement de client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services (exemples d'appellations : magasins, supermarchés, hypermarchés, agence commerciale, site marchand ...)

Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou services répondant à ses attentes. Il assure l'équilibre d'exploitation et de la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.



I. RECRUTEMENT

Le recrutement se fait chaque année, sur dossier, que chaque élève doit inscrire sur le site, <http://www.admission-postbac.fr/> au mois de mars

Il doit envoyer son dossier au lycée Jean Aicard courant avril.

La formation est ouverte à tous les lycéens de terminale, quelle que soit la série de leur baccalauréat. La filière STG est particulièrement bien adaptée.

L'affectation a lieu courant de mi-juin à mi-juillet (suivre son affectation sur le site <http://www.admission-postbac.fr/>) après étude par une commission de sélection.

II. FORMATION



Elle se déroule sur deux ans et vise à développer chez l'étudiant les qualités commerciales de base, à savoir : le goût de l'action, la curiosité, l'imagination, l'esprit d'initiative, la persévérance, la confiance en soi, le sens du contact humain, la disponibilité.

Ce développement est favorisé par des missions et par une immersion totale en entreprise lors des semaines de stages qui confèrent à l'étudiant *l'expérience du monde professionnel.*

LYCEE Jean Aicard

4, rue Gallieni BP 706

83412 Hyères cedex

Tél. : 04 94 12 80 50 Fax : 04 94 65 66 15 Mèl : ce.0830025b@ac-nice.fr

<http://www.ac-nice.fr/aicard/>

III. STAGES

Le stage en entreprise a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des **compétences professionnelles en situation réelle de travail** et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi. Il permet en outre une utilisation des technologies de l'information commerciale grâce à l'accès aux ressources informatiques de l'entreprise.

Le stage en milieu professionnel est obligatoire.

Les stages en entreprise se décomposent en :

- **14 semaines réparties sur les 2 années d'études**
- **Missions préparatoires: 2 fois 20 demi-journées**
 - **Soit au total près de 4,5 mois en entreprise.**

Objectifs des stages :

1ère année : savoir gérer la relation clients

2ème année : conduire un projet de développement de l'unité commerciale

Lieu de stage : *la grande distribution, les banques et les assurances, le commerce en franchise*

IV. LES CONDITIONS DE TRAVAIL

- **Des salles de cours réservées aux étudiants**, agréables, spacieuses et équipée de vidéo projecteurs,
- **Deux salles d'informatique :**
 - L'une équipée de 24 postes informatiques, une imprimante laser « couleur », renouvelée en sept. 2011,
 - d'un vidéo projecteur et de logiciels professionnels.
 - L'autre en libre service, équipée de 8 postes informatique, scanner, imprimante laser couleur
- **Une salle de communication :**
 - équipée de 4 postes informatiques, une imprimante laser couleur, un fax, un photocopieur
 - et d'un « petit coin café –repas (frigo- micro-onde) » pour partager des moments d'échange



V. LES TAUX DE REUSSITE au lycée Jean Aicard

Année	Taux de réussite J Aicard	Taux de réussite Académie de Nice	Taux de réussite public et prive/c	Taux de réussite privé hors contrat
2007	88%	80%		
2008	76%	61%		
2009	75%	51%	74%	43%
2010	86%	56%	78%	43%
2011	100%	64%	84,5%	57%

VI. DESCRIPTION DES ACTIVITES

HORAIRES

	1 ^{ère} année	2 ^{nde} année
Enseignements	Horaire hebdo	Horaire hebdo
Français	2 (1+1)	2 (1+1)
Langue vivante I	3(1+2)	3(1+2)
Management des entreprises	2	2
Droit	2	2
Economie générale	2	2
Management et gestion des unités commerciales	4	6
Gestion de la relation commerciale	9 (5+4)	2
Développement de l'unité commerciale	3	9 (5+4)
Informatique commerciale	2 (1+1)	3 (1+2)
Communication	2 (1+1)	
TOTAL	31 (22+9)	31 (22+9)
Langue vivante 2 (facultatif)	2	2

MODALITES DE L'EXAMEN

Matière	Epreuves		
	Forme	Durée	Coeff.
Français	Ecrit	4 heures	3
Langue vivante	Ecrit	3 heures	1.5
	Oral	20 minutes	1.5
Economie, droit, management des entreprises	Ecrit (2)	4 h+ 3 h	3 (2+1)
Management et gestion des unités commerciales	Ecrit	5 heures	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	Oral CCF	45 minutes préparation + 45 minutes	4
Projet de développement de l'unité commerciale	Oral	40 minutes	4

VII. L'INSERTION DANS LE MONDE PROFESSIONNEL

Niveau assistant:

- Second de rayon, assistant chef de rayon, directeur adjoint de magasin...
- animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, vendeur conseil, marchandiseur...
- Télévendeur, télé-conseiller...
- Chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale...

Niveau responsable:

- Manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur, responsable d'un centre de profits...
- Responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché...
- Administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe, chef de flux, superviseur...

Le titulaire de ce BTS accède à ces métiers à vocation opérationnelle en général en début de carrière. La maîtrise des compétences liées à ces métiers favorise l'accès à des responsabilités plus larges pour exercer un management efficace de l'équipe et la gestion d'une unité commerciale.

Le titulaire du **BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES**

exerce ses activités essentiellement dans :

- ☑ *Des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés*
- ☑ *Des unités commerciales d'entreprises de production*
- ☑ *Des entreprises de commerce électronique*
- ☑ *Des entreprises de prestation de services : assurance, banques, immobilier, communication, transport.*

VIII. LA POURSUITE DES ETUDES

- Voie universitaire (licence, maîtrise, DESS ...)
- Ecole de commerce (diplômes bac + 4, bac + 5 et équivalences universitaires)
- I.U.P (licences professionnalisées)

Pour de plus amples renseignements sur le lycée, nous rejoindre sur Internet à l'adresse suivante :

<http://www.ac-nice.fr/aicard/>