



## BTS Management des Unités Commerciales

**Le BTS Management des Unités Commerciales valide deux années d'études supérieures après le baccalauréat. Il permet l'acquisition de techniques professionnelles liée à la gestion d'un point de vente, en développant l'esprit d'initiative et le travail en équipe. Il vous prépare aux métiers de la vente et du management d'équipes**

### PROFIL ET PERSONNALITE

Dynamique et ouvert(e), vous affirmerez votre sens de la relation et de l'adaptation, vous développerez votre créativité et ferez preuve de méthode et de rigueur, mais aussi et surtout de persévérance. Vous avez la volonté à terme, de gérer une unité commerciale et une équipe d'hommes et de femmes aux profils différents en répondant aux défis de l'entreprise. La plupart de nos étudiants poursuivent leurs études pour accéder à des postes supérieurs d'encadrement.

### DEBOUCHES

Le BTS Management des Unités Commerciales vous permet une entrée directe dans la vie professionnelle, dans les secteurs de la banque, de la grande distribution, de la gestion et de l'animation de l'offre de produits et de services ou une poursuite d'études vivement conseillée.

### LES ETUDES A LE REBOURS

- Suivi personnalisé de vos études avec des professeurs qui vous accompagnent tout au long de votre cursus, 2 bulletins et un suivi Internet avec [ecoledirecte.com](http://ecoledirecte.com)
- 2 examens blancs en première année
- Des devoirs sur table toutes les semaines et deux examens blancs en deuxième année
- Des salles informatiques en réseau (400 ordinateurs dans le lycée)
- Des outils vidéo numériques (vidéo-projecteurs, caméscopes, appareils photos)
- Proposition de voyages en lien avec le contenu pédagogique
- Module de préparation concours admissions parallèles des écoles de commerce.

### LES RESULTATS AUX EXAMENS

**Résultats en 2017 : 94 %.** Moyenne des trois dernières années : 88%.

### ACTIONS CULTURELLE ET ETUDIANTE

**« Être curieux de la vie pour devenir soi-même. »**

*Intégrées à votre cursus d'études, des activités diverses et concrètes - conférences, tables rondes, salons professionnels, visites d'entreprise, musées, expositions, films - vous seront proposées.*

Toutes ces actions sont autant de sources actualisées d'information, nécessaires à votre formation professionnelle et à votre développement personnel.

### VIE ETUDIANTE

Vous pouvez intégrer si vous le souhaitez le Bureau des Etudiants (BDE).

## POURSUITE D'ETUDES

Ce BTS autorise aussi l'approfondissement en cycle complémentaire :

- **admission en Ecole Supérieure de Commerce par la voie d'un concours spécifique,**
- **une troisième année de spécialisation**
- **une licence professionnelle.**

Certaines universités accordent également des équivalences.

## CONDITIONS D'ADMISSION

Vous pouvez présenter votre candidature avec un Baccalauréat :

- **STMG Mercatique ou RHC**
- **STMG GF ou SIG**
- **Général : Economique et Social, Scientifique, Littéraire avec mathématiques**
- **Professionnel (avec un très bon niveau)**

à condition que votre niveau vous permette de poursuivre des études supérieures. Selon votre formation, votre niveau en expression française, langues, mathématiques, économie, techniques de commercialisation sera un atout déterminant.

Un passage par l'université n'est pas un obstacle à condition que vous optiez avec détermination pour les études de technicien supérieur.

**ATTENTION : Pour vous inscrire, il est indispensable de respecter la procédure « Parcoursup » qui débute en janvier 2018.**

## PROGRAMME DES ETUDES ET REGLEMENT D'EXAMEN

ENSEIGNEMENTS	1re an-	2me année	EPREUVES	Durée	Coef
Français	3 h	3 h	E 1 – Culture Générale et Expression	4 h	3
Langue vivante 1 (Anglais, Allemand, Chinois, Espagnol, Italien)	3 h	3 h	E 2 – LV1 : Ecrit Oral	2 h 20*+20'	3
Management des Organisations	2 h	2 h	E 3 – Economie Droit- Management	7 h	3
Economie générale	2 h	2 h	U31 Eco – Droit	4 h	2
Droit	2 h	2 h	U 32 Management	3 h	1
Manag. & Gest° des Unités Ciales	4 h	6 h	E 4 – Management et Gestion des Unités Commerciales	5 h	4
Gestion de la Relation Ciale	9 h	2 h	E 5 – Analyse et Conduite de la Relation Commerciale – CCF		4
Développement de l'Unité Ciale	3 h	9 h	E 6 – Projet de Développement d'une Unité Commerciale - CCF		4
Informatique Commerciale	2 h	3 h			
Communication	2 h				
Langue vivante 2 :	2 h	2 h	Epreuve facultative : LV2**	20*+20'	
<b>TOTAL</b>	<b>32 h</b>	<b>32 h</b>			

\* temps de préparation en minutes. \*\* : seuls les points au dessus de la moyenne sont pris en compte.

**Des périodes de stages obligatoires se déroulent régulièrement en entreprise :**

- *12 à 14 semaines sur 2 ans*
- *missions ponctuelles ou préparatoires au stage tout au long des 2 années*

**Dans le cadre de la mobilité internationale, vous pourrez en 1ère année effectuer un stage de 9 semaines minimum à l'étranger. Vous serez assisté(e) par une équipe d'enseignants qui vous accompagnera dans le montage de votre projet à l'international.**