



NIVEAU REQUIS

- Bacheliers toutes filières confondues (pour les non bacheliers possibilités de se représenter à l'examen pendant la formation – **Nous consulter**)
- Les étudiants ayant validés une année d'études supérieures

Présentation de la filière

Le BTS MUC vous permet de préparer un des diplômes les plus reconnus dans le domaine commercial et de valider un niveau Bac+2 en seulement deux années, à vous de choisir le rythme scolaire : en alternance ou en initial.

L'alliance de la théorie et de la pratique en entreprise vous permettra de vous forger de solides compétences et de construire votre parcours professionnel.

En effet, à l'issu de ces deux années de formation, vous aurez tous les outils en main pour devenir un professionnel de la relation commerciale et intervenir dans une structure commerciale de type magasin, succursale, agence, ou encore un rayon ou un point de vente de grande surface.

☛ DEBOUCHES METIERS

Responsable de site ● Attaché commercial ● Chargé de clientèle ● Directeur de Magasin ● Animateur de réseau ● Chef de rayon ● Télévendeur ● Manager d'une surface de vente....

☛ POURSUITES D'ETUDES

Licence Professionnelle ● Diplôme Universitaire (DU) ● Master ● IUP Commerces et Ventes ● Ecole de commerce ● Préparation du Diplôme de Comptabilité et Gestion (DCG)....



Diplôme d'Etat Bac + 2 ● Formation en alternance ou en initiale sur 2 ans

Profil

« Vous êtes sensible à l'univers commercial, vous êtes reconnu pour votre dynamisme et votre sens de l'organisation, vous avez la fibre commerciale et vous aimez le contact, le BTS MUC est fait pour vous »

Organisation de la formation

- **Rythme de l'alternance** : 2 jours école (lundi et mardi) et 3 jours entreprise
- **Stages en milieu professionnel en initial** : 12 à 14 semaines réparties sur les deux années
- **Durée de la formation** : 1100 heures de septembre 2017 à juin 2019

Procédure d'admission

Pré-inscription

Convocation Test + entretien oral

Validation de l'inscription

Objectif de la formation

Le BTS MUC a pour objectif de vous apporter une expertise dans le domaine du management d'une unité commerciale et de la gestion d'une équipe. A l'issue de la formation, vous aurez acquis les compétences suivantes :

- Exploiter des données commerciales
- Mener un entretien de vente
- Conseiller un client
- Négocier
- Agencer la surface de vente
- Constituer un fichier clients et fournisseurs
- Gérer les achats et les approvisionnements
- Mettre en valeur les produits
- Organiser des actions de promotion des ventes

LES PLUS DE L'EMA SCHOOL 😊

- ⇒ Ecole à taille humaine
- ⇒ Contrôle des connaissances réguliers, quizz, cas pratiques, etc...
- ⇒ Tutorat pédagogique personnalisé
- ⇒ 4 examens blancs et séances de révision
- ⇒ Intervenants titulaires de l'Enseignement Secondaire et issus du « terrain »
- ⇒ Un suivi mensuel personnalisé
- ⇒ Projets tutorés
- ⇒ Sorties pédagogiques
- ⇒ Possibilité de préparer le TOEIC (nous consulter)
- ⇒ Conférences « métiers » organisées au sein de l'école
- ⇒ Ateliers de suivi « recherche d'une alternance »
- ⇒ Passer de l'initial à l'alternance à tout moment

Examen officiel

- **Dates de examens** : de début mai à fin juin

Epreuves obligatoires	Coef.	Durée	Forme
Français	3	4 h	Ecrit
Langue vivante étrangère I	3	2 h + 20 mn	Ecrit + oral
Economie – Droit	2	4 h	Ecrit
Economie des entreprises	1	3 h	Ecrit
Management et gestion des unités commerciales	4	5 h	Ecrit
Analyse et conduite de la relation commerciale	4	45 mn	Oral
Projet de développement d'une unité commerciale	4	40 mn	Oral
Epreuves facultatives			
Langue vivante étrangère II	1	20 mn	Oral

Programme du référentiel pédagogique

⇒ **Enseignement Général :**

- Culture et expression française
- Langue vivante étrangère 1 (LVE1)
- Economie générale
- Management des entreprises
- Droit

⇒ **Enseignement Professionnel :**

- Management et gestion des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Informatique commerciale
- Communication

⇒ **Validation des périodes d'immersion en entreprise**

Pour plus de détails, contactez-nous ou rendez-vous à l'EMA SCHOOL à l'adresse suivante :

28 rue des Marguettes ● 75012 Paris
contact@emaschool.com ● 01 43 41 23 35
 Site web : www.emaschool.com