



Ecole du groupe CCIV

# BTS Management des unités commerciales



VENTE

## Le diplôme

L'apprenti est présenté à l'examen d'Etat du BTS Management des unités commerciales à l'issue de la deuxième année de formation. Il reçoit également le diplôme de la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines délivré conjointement avec l'entreprise d'accueil, s'il a obtenu des résultats satisfaisants pendant les deux années de formation et s'il a passé avec succès les épreuves du BTS Management des unités commerciales.

## Les objectifs de la formation

*Au-delà des aptitudes préalables que la formation doit développer comme le dynamisme, l'ouverture d'esprit, le sens des relations, cette formation a pour objectif de faire acquérir :*

- Un esprit et une démarche mercatiques
- Une culture générale, économique, juridique et commerciale
- Une approche méthodologique des techniques de commercialisation
- Des connaissances spécifiques dans les domaines de la gestion, des techniques financières, comptables et managériales

*La formation s'efforcera également de développer les capacités du jeune nécessaires à sa réussite dans l'exercice de son métier, à savoir :*

- Une grande capacité à communiquer et à négocier
- Le sens de l'organisation et des responsabilités afin de gérer au mieux ses activités, son temps et ses coûts et d'animer l'équipe avec laquelle il travaille

- A la réflexion stratégique et à la définition des objectifs commerciaux, au diagnostic de l'environnement externe et interne,
- Au choix des politiques d'achat et de vente,
- A l'identification des besoins des partenaires commerciaux et des consommateurs,
- A la recherche de circuits de distribution et de moyens de distribution,
- A la réalisation de la promotion commerciale.

## Secteurs d'activité

Le diplômé exercera son activité dans des entreprises commerciales très variées qui s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels :

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, unités commerciales d'entreprises de production
- Entreprises de commerce électronique, entreprises de prestations de services (assurance, banque, immobilier, communication, transport,...)

Dans ces entreprises, il pourra exercer des fonctions :

- D'achat et d'approvisionnement (adjoint au responsable des achats, des approvisionnements ...)
- De vente (responsable de rayon, représentant, responsable de secteur ...)
- D'administration et études commerciales,
- D'animation commerciale (promoteur des ventes, animateur de point de vente ...)
- De management des équipes commerciales.

## Perspectives professionnelles

Le titulaire de ce BTS possédera une formation parfaitement adaptée aux besoins des entreprises d'aujourd'hui qui recherchent des personnes qualifiées dans les techniques du commerce, de la distribution du marketing et du management d'équipe. Son domaine d'activités couvrira la totalité des opérations relatives à l'achat et à la vente.

Il participera :

- à l'organisation de l'ensemble des activités commerciales

## Contact

Catherine Malassigné  
01 30 75 38 22  
cmalassigné@versailles.cci.fr  
ifa.chauvin@versailles.cci.fr

## IFA Adolphe Chauvin

22, rue des Beaux Soleils  
95520 Osny  
BP 50206  
95523 Cergy-Pontoise Cedex  
www.ifa-chauvin.fr

## Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



**Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.**

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat de professionnalisation.

### Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 2 ans selon le mode de l'alternance :

- 1 semaine à l'Institut de Formation
- 1 semaine en entreprise.

### Conditions légales

- Etre âgé de moins de 26 ans
- Conclure un contrat de formation par alternance avec un employeur agréé ou habilité

### Modalités d'inscription

- Etude du dossier,
- Entretien de motivation.

Les sessions d'admission sont organisées à partir du mois de février.

Le dossier de candidature est disponible à l'IFA ou sur [www.ifa-chauvin.fr](http://www.ifa-chauvin.fr)

### Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV :

- Bac professionnel
- Bac technique ou technologique
- Bac général

### Programme de la formation

Enseignement général :

- Français
- Anglais

Enseignement professionnel :

- Economie générale et d'entreprise
- Droit
- Management et gestion des unités commerciales
- Projet de développement d'une unité commerciale
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale

### Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

Management d'équipe :

- Organisation et répartition du travail,
- Organisation de réunions,
- Réalisation de planning,
- Recrutement et évaluation d'un stagiaire

Relation clients :

- Vente
- Organisation et animation de l'espace de vente
- Gestion de familles de produits

### Poursuite d'études envisageable

Licence professionnelle dans les domaines du marketing, de la vente et des ressources humaines

Tout sur les écoles  
du groupe CCIV

[www.ecoles.versailles.cci.fr](http://www.ecoles.versailles.cci.fr)