

# le milieu professionnel

Une formation en relation avec

Par vos missions de préparation et de suivi au sein des services commerciaux des entreprises partenaires :

*enquêtes, sondages, prospection, animations commerciales, gestion d'achats, participation à des salons, opérations publicitaires... selon les opportunités des entreprises.*

Par vos actions, soutenues et suivies par l'équipe pédagogique, qui développent vos qualités et aptitudes commerciales :

*goût de l'action, communication interpersonnelle, souplesse, rigueur pour l'efficacité. A cette occasion vous utilisez tous les outils de communication (téléphone, Internet, réseaux sociaux...).*

**Pour être capable de :**

- ✓ Gérer des projets de stratégie commerciale,
- ✓ Gérer la relation clientèle,
- ✓ Élaborer l'offre « produit »,
- ✓ Manager l'équipe commerciale,
- ✓ Utiliser les techniques de communication et l'outil informatique dans le cadre commercial.

## AURILLAC

Aurillac, une ville agréable avec de nombreux équipements : salles de concert, théâtre, cinéma, centre aquatique, nombreux équipements sportifs...



### Vie Étudiante

Communauté d'agglomération du Bassin d'Aurillac  
Service vie étudiante  
3 place des carmes  
15000 AURILLAC  
Facebook.com/EtudiantsAurillac  
www.caba.fr

### Se loger sur le bassin d'Aurillac

**Guichet unique  
SOLIHA Cantal :**

9, avenue Aristide Briand - 15000 AURILLAC  
Tél « étudiants » : 04 71 48 88 06-  
mail : logementetudiant15@solih.fr

**Horaires d'ouverture :**

du lundi au jeudi, de 8 h à 12 h et de 14 h à 17 h  
le vendredi, de 8 h à 12 h et de 14 h à 16 h.

Pour tout renseignement complémentaire  
contactez le responsable de la section :

- téléphone : 04 71 45 49 31

- courriel : ddfpt.monnetmermoz@gmail.com



Lycée MONNET -  
MERMOZ

## BTS - MUC

# MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

## AURILLAC



## QUEL PROFIL ?

Vous voulez développer vos qualités :

- ✓ être dynamique,
- ✓ utiliser le goût pour la communication,
- ✓ convaincre par la négociation,
- ✓ être rigoureux et méthodique pour avoir de l'efficacité,
- ✓ être bon gestionnaire.

**Le BTS MUC est fait pour vous**



## Quel Bac pour accéder au BTS MUC

Bac STMG

Bac ES, L, S

Bac Pro Commerce, vente, GA

## Inscrivez-vous :

selon la procédure mise en place au travers du site : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

## CONTENU DE LA FORMATION

Disciplines	Horaires Hebdomadaires (cours+TD)
Français	2 h (1+1)
Langue vivante 1	3 h (1+2)
Management	2 h
Economie et droit	4 h
Management et gestion des unités commerciales	4 h
Gestion de la relation commerciale	9 h (5+4)
Développement des unités commerciales	3 h
Informatique commerciale	2 h (1+1)
Communication	2 h (1+1)
Langue vivante 2 (facultatif : espagnol pour notre lycée)	2 h

## QUELS DÉBOUCHÉS ?

### Vos secteurs d'activités :

- ✓ La grande distribution alimentaire,
- ✓ La grande distribution spécialisée, (vêtements, sports, bricolage, beauté....)
- ✓ La banque, l'assurance,
- ✓ Le e-commerce,
- ✓ Tout commerce de proximité (franchise, magasin indépendant)

### Vos métiers :

- ✓ Assistant chef de rayon, chef de rayon,
- ✓ Assistant commercial, responsable commercial, gérant de magasin ou d'agence
- ✓ Assistant marketing, responsable marketing,
- ✓ Télévendeur ou télé conseiller.
- ✓ Assistant manager relations humaines.

## LA FORMATION PROFESSIONNELLE

**SUR LE TERRAIN...**

### Les stages :

La durée totale des stages se répartit sur le temps scolaire :

- 8 semaines en 1<sup>ère</sup> année,
- 5 semaines en 2<sup>ème</sup> année.

### 1er objectif : La découverte du métier de manager commercial

L'étudiant(e) conduit et analyse des situations commerciales diverses : ventes, organisation de rayons, gestion de planning ...

### 2ème objectif : Le projet de développement du produit et de la clientèle

L'étudiant(e) réalise un projet commercial pour l'entreprise des stages : analyse du problème commercial, enquêtes, proposition et validation de solutions ...

## ET APRÈS ...

## Insertion dans la vie active (exemples)

Emploi	Mission	Employeur
Attaché de clientèle	Accueil et suivi clientèle	Maaf Assurance (Aurillac)
Manager du rayon	Gestion du rayon « Epicerie sèche » Direction d'une équipe de collaborateurs	Centre Leclerc (Aurillac)
Commercial	Chargé de la prospection de biens en vente et location	Agence immobilière ERA (Aurillac)

### Poursuite d'études :

Licence professionnelle, Ecole de commerce, Université...