**ISEFMA**
41 rue Delizy Immeubles Les Diamants Bâtiment B
93692PANTIN Cedex
Email: contact@isefma.fr
Tel: 0182880195

# BTS Management des unités commerciales

Le programme forme à des fonctions d'attaché commercial, négociateur, acheteur, chargé d'études de marché, assistant ou chef de produit marketing et vente, chargé de clientèle, conseiller en merchandising, assistant chef de rayon., etc.
Durée: 1267.00 heures (181.00 jours)

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

**Profil du stagiaire**

- Salariés d'entreprises privées et publics en reconversion professionnelle
- Demandeurs d'emplois
- Salariés d'entreprises privées et publics en évolution professionnelle

**Prérequis**

- BAC pour les alternants
- BAC et au moins trois années d'expérience pour les candidats au BTS en 1 an ou avoir validé un diplôme reconnu BAC+2

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Permettre de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, agence commerciale, hypermarché, supermarché, etc.)
- Être capable de mener des actions pour attirer, accueillir et vendre les produits et/ou les services répondant aux attentes des clients, les fidéliser
- Veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché

## CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Enseignements obligatoires
  - Culture générale et expression
  - Langue vivante étrangère
  - Culture économique, juridique et managériale
- Enseignements professionnels
  - Développement de la relation client et vente conseil : assurer la veille informationnelle, réaliser des études commerciales, vendre, entretenir la relation client
  - Animation et dynamisation de l'offre commerciale : élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services, organiser l'espace commercial, développer les performances de l'espace commercial, concevoir et mettre en place la communication commerciale, évaluer l'action commerciale
  - Gestion opérationnelle : gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances
  - Management de l'équipe commerciale : organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter les collaborateurs, animer l'équipe commerciale, évaluer les performances de l'équipe commerciale.
- Enseignement facultatif
  - Langue vivante 2
  - Entreprenariat

## DESCRIPTION DE L'EQUIPE PEDAGOGIQUE

Tous nos formateurs sont des enseignants de métiers issus de l'éducation nationale ou de l'enseignement privé, ou du monde professionnel en rapport avec les matières enseignées. Ils ont une longue expérience des parcours en BTS qu'ils maîtrisent. Nous exigeons par ailleurs des mises à jour de connaissances (formations, séminaires, conférences, abonnement aux revues spécialisées) pour nos formateurs.

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

**Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

**ISEFMA**
41 rue Delizy Immeubles Les Diamants Bâtiment B
93692PANTIN Cedex
Email: contact@isefma.fr
Tel: 0182880195

**Accessibilité**

Accessible aux personnes à mobilité réduite. Vous avez une RQTH ou une difficulté spécifique; quel que soit votre situation, vos besoins d'accompagnement seront déterminés au cours d'un entretien individuel avec notre référent Handicap.

**Modalités d'obtention**

Examen écrit et oral avec obtention de diplôme si moyenne générale à l'examen >= 10/20

**Indicateurs de résultat**