



Mise à jour : 28.06.2022

BTS Management des unités commerciales

NIVEAU DE CERTIFICATION

V

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312 Commerce, vente

NIVEAU FRANÇAIS

III

CODE-ROME

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires
D1508 : Encadrement du personnel de caisses
D1301 : Management de magasin de détail
D1406 : Management en force de vente
M1701 : Administration des ventes

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à la direction d'équipe, à la gestion d'offre de produits et de services, à l'évaluation des résultats et au suivi des relations avec la clientèle. Il est un technicien(ne) supérieur(e) en management et peut se voir confier la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle
- Gérer les achats et les approvisionnements
- Mettre en place un espace commercial attractif et dynamiser l'offre des produits et des services
- Assurer le fonctionnement de l'unité commerciale (suivi du cycle d'exploitation, équipements, traitements des incidents)
- Assurer la gestion prévisionnelle (évaluation des performances, prévisions, objectifs commerciaux et financiers, budget de trésorerie)
- Diffuser les résultats de l'activité
- Analyser et conduire la relation commerciale

Voie d'accès



Formation Initiale



- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

Organismes certificateur

- Ministère Chargé de l'Enseignement Supérieur

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Vendeur(euse)
- Télévendeur(euse)
- Assistant(e) commercial(e)