

ALTERNANCE & APPRENTISSAGE



BTS

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

→ PROGRAMME DE FORMATION

- Culture générale et expression française
- Langue Vivante Étrangère 1
- Économie Droit
- Management et Gestion des Unités Commerciales
- Analyse et Conduite de la Relation Commerciale
- Projet de développement d'une Unité Commerciale
- Épreuve facultative : langue vivante Etrangère 2

→ MODALITÉS

Organisation et durée

- une semaine en centre de formation
- une semaine en entreprise

Le BTS Management Unités Commerciales se prépare en deux ans.

Conditions générales d'admission

- Être âgé de 16 à 25 ans,
- Être titulaire du Bac,
- Admission après étude du dossier de candidature, évaluation des connaissances et entretien de motivation (avril à septembre),
- Signature d'un contrat d'alternance.

Conditions générales d'exercice de la profession

L'activité du titulaire du BTS Management des Unités Commerciales s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante ou dans la gestion de projets. Il met en œuvre en permanence les technologies de l'information et de la communication. Son environnement professionnel exige le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales exerce ses activités essentiellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique, des entreprises de prestations de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport, ... Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, ...).

LE MÉTIER

Le technicien supérieur « MUC » a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (exemple d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire du BTS « MUC » exerce les fonctions suivantes :

- le management de l'unité commerciale,
- la gestion de la relation avec la clientèle,
- la gestion et l'animation de l'offre de produits et de services,
- la recherche et l'exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

→ LA FORMATION PAR ALTERNANCE

Cette voie de formation s'adresse aux entreprises et aux jeunes de 16 à 25 ans. Elle permet d'acquérir à la fois une formation et une expérience professionnelle grâce à :

- une formation générale et professionnelle dans un centre de formation,
- un travail dans l'entreprise pour la mise en pratique.

Organisation générale :

- une semaine en centre de formation et une ou deux semaines en entreprise (selon le programme),
- ou deux jours en centre de formation et trois jours en entreprise.

→ LE CONTRAT D'ALTERNANCE

C'est un **contrat de travail** de type particulier. Il est à **durée déterminée** et il prévoit la formation pendant le temps de travail. Le jeune alterne ainsi période de formation et période en entreprise.

- Le jeune a le statut de **salarié de l'entreprise**.
- Le salaire est basé sur un pourcentage du SMIC. Il est fixé en fonction de l'âge et de l'ancienneté dans le contrat.
- À la fin du contrat, l'entreprise et le jeune gardent une totale liberté en ce qui concerne une embauche ou une poursuite vers une autre formation en alternance.

→ LES AVANTAGES DE L'ALTERNANCE

Pour l'entreprise :

- Préparer un jeune adapté aux besoins de l'entreprise.
- Bénéficier d'un coût réduit par des conditions financières intéressantes.
- Utiliser des possibilités de déductibilités fiscales.
- Préparer l'embauche d'un futur salarié directement opérationnel.

Pour le jeune :

- Acquérir un diplôme tout en travaillant.
- Poursuivre éventuellement vers d'autres diplômes ou titres professionnels.
- Acquérir une qualification professionnelle grâce à l'atout d'une expérience en entreprise.
- Profiter d'un "plus" pour l'insertion professionnelle.

+ de 1 500 formés
chaque année
26 diplômes
et titres
+ de 80 % de taux
de réussite
90% d'insertion
professionnelle

La CCI de l'Oise s'investit pour les jeunes :

La CCI de l'Oise représente 19 241 chefs d'entreprises du département de l'Oise, soit :

- 7 390 commerces
- 3 804 industries
- 8 047 prestataires de services

Elle a son siège à Beauvais et des antennes à Compiègne et Nogent-sur-Oise.

Elle remplit quatre missions :

- former des cadres, techniciens, et salariés en formation initiale et en formation continue en répondant aux besoins des entreprises
- informer et conseiller les entreprises
- participer à l'aménagement et à l'équipement économique de l'Oise, grâce à des infrastructures spécifiques qu'elle crée et gère
- représenter et défendre l'ensemble des entreprises du département auprès des pouvoirs publics.

UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE

CFA de la CCI de l'Oise

68, rue Charles Somasco - Parc d'Activités Sud - 60180 NOGENT-SUR-OISE
Tél : 03 44 55 99 00 - Fax : 03 44 55 99 09 - cfa@cci-oise.fr - www.oise.cci.fr