



# BTS Management des Unités Commerciales

Diplôme Éducation Nationale, Bac +2 – *Alternance ou initial*

## Le métier

Dans la grande distribution ou dans les PME, les métiers du commerce couvre un large champ d'actions, de l'étude de marché à la commercialisation des produits, et offre de réelles perspectives de débouchés à des candidats dynamiques motivés, aimant communiquer et négocier, dans les secteurs suivants : achats, distribution, animation, promotion des ventes, marketing, publicité et administration commerciale.

## Les objectifs de la formation

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 et comptables. Être capable de réaliser une étude des besoins (marché, produits, circuits), de définir une stratégie commerciale, de mettre en œuvre les décisions stratégiques (prospection, négociation, animation), de gérer l'activité commerciale (achats, ventes, personnel commercial, moyens matériels et financiers).

## Examen du BTS

### Épreuves obligatoires

> Culture générale et expression	Coeff. 3	4 h	Écrit
> Langue vivante étrangère I	Coeff. 3	2 h 20 min	Écrit Oral *
> Économie - Droit - Management des entreprises	Coeff. 3		
– 2 sous-épreuves :			
• Economie et droit	Coeff. 2	4 h	Écrit
• Management des entreprises	Coeff. 1	3 h	Écrit
> Management et gestion des unités commerciales	Coeff. 4	5 h	Écrit
> Analyse et conduite de la relation commerciale	Coeff. 4		CCF*
> Projet de développement d'une unité commerciale	Coeff. 4	40 mn	Oral
<b>Épreuve facultative</b>			
Langue vivante étrangère II	Coeff. 1	20 mn	Oral *

\* précédé d'un temps de préparation égal à celui de l'épreuve.