

## **PROGRAMME DE FORMATION**

**Accessible après le baccalauréat, le BTS Management des Unités Commerciales forme de futurs gestionnaires de services ou de points de vente, capables d'organiser, animer et manager.**

*«Faites de la formation une ambition,  
de la qualité une exigence,  
de la réussite une priorité»*

### **CONNAISSANCES GENERALES**

---

#### **Culture et Expression Française**

Exposés oraux – Analyse et résumé d'un texte – Comparaison de textes convergents ou opposés – Etude logique d'une argumentation, constitution et analyse d'une documentation – Composition d'un essai à partir de textes ou de documents – Rédaction d'une lettre, d'un rapport, d'un compte-rendu, etc.

Tout ceci nécessite une connaissance suffisante de la langue : vocabulaire et grammaire.

#### **Anglais et 2<sup>ème</sup> langue**

Compréhension de la langue étrangère – Production écrite en langue étrangère – Compréhension et production de la langue orale.

L'enseignement de la langue s'appuie sur des documents de toute nature, représentatifs de la civilisation et de la vie quotidienne du pays étranger, mais également en relation avec la spécialité professionnelle choisie.

#### **Economie générale - Droit**

Introduction à la connaissance économique – Les acteurs de la vie économique et sociale et leurs comportements – Prix et revenus – La monnaie et le financement de l'économie – Evolution et analyse des grandeurs globales de l'économie – Les formes d'organisation économique et des principaux types d'économies réelles à divers niveaux de développement – Les relations économiques internationales – Développement et croissance.

L'entreprise et ses systèmes – Le savoir entreprendre – Le fonctionnement de l'entreprise – La stratégie – Entreprise et société.

Cadre de la vie juridique - les régimes juridique de l'activité professionnelle - La protection de la relation de travail - Le droit négocié -Le droit des contrats - La protection de l'œuvre - Le commerce électronique.

#### **Management des entreprises**

Analyse du fonctionnement, des modes de management, des choix stratégiques et opérationnels, de la structure de l'entreprise – Identification et explication des problèmes de management – Analyse de la situation à l'aide d'outils pertinents – Etablissement d'un diagnostic préparant une prise de décision – Proposition de solutions pertinentes – Argumentation des analyses et des propos

### **Connaissances et Compétences Professionnelles**

---

#### **Développement de l'unité commerciale**

La démarche mercatique – Le marché des produits et services – La relation commerciale et son contexte – La relation commerciale et le marché – La relation commerciale et la mercatique opérationnelle de l'unité commerciale – Le contexte organisationnel de la relation commerciale – L'évaluation des performances – Les réseaux d'unités commerciales – La stratégie commerciale des réseaux d'unités commerciales.

## Management des Unités Commerciales

L'organisation – L'individu dans l'organisation – Le management – Les missions du manager – Les outils du manager – Le contexte réglementaire de l'équipe – L'équipe commerciale – La constitution et l'évolution de l'équipe – La valorisation du potentiel de l'équipe – La rémunération de l'équipe – L'organisation du travail de l'équipe – L'animation de l'équipe – Le management de projet

## Gestion de la Relation Commerciale

La gestion courante de l'unité commerciale – Gestion des investissements – Gestion de l'offre de l'unité commerciale – Gestion prévisionnelle – Evaluation des performances de l'unité commerciale

## Communication

Introduction – Les acteurs de la communication – Les relations entre les acteurs – L'impact de l'environnement social – L'efficacité relationnelle – Règles et outils – Les spécificités de la communication managériale – Le diagnostic de la situation de relation commerciale – Les spécificités de la communication dans la relation commerciale.

## Informatique commerciale

L'informatique commerciale, ressource stratégique, l'organisation de l'information, le travail collaboratif, l'informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle, l'informatique appliquée à la gestion de l'offre, l'informatique appliquée à la gestion de l'unité commerciale, présentation et diffusion de l'information.

## Modalités d'examen

---

<b>Intitulé</b>	<b>Mode</b>	<b>Durée</b>	<b>Coef.</b>
<b>Epreuves obligatoires :</b>			
Culture et Expression Française	Ecrit	4 h	3
Langue vivante 1	Ecrit	2 h	1,5
	Oral	20 mn	1,5
Management des entreprises	Ecrit	3h	1
Economie – Droit	Ecrit	4 h	3
Analyse et conduite de la relation commerciale	Oral	45 mn	4
Management des Unités Commerciales	Ecrit	5 h	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Oral	40 mn	4
<b>Epreuve facultative :</b>			
Langue vivante 2	Oral	20 mn*	1

**Réunion d'information**  
**Chaque mercredi**

**Renseignements : 04/90/86/94/10**  
**contact@eurexia-formation-avignon.com**

Fine Formation Groupe Eurexia-ISFAP – 11, Avenue des Sources – 84000 AVIGNON

**WWW.EUREXIA-FORMATION-AVIGNON.COM**  
**www.ISFAP.FR**