

BTS Management des Unités Commerciales en Apprentissage

Le métier

- L'activité de l'apprenti s'articule principalement autour du management, de la gestion de la relation client, de l'animation de l'offre de produits et de services et de l'exploitation de l'information commerciale.
- Au contact de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir, lui vendre ou lui télévendre et le fidéliser.
- L'alternant participe à la recherche de l'efficacité commerciale de l'entreprise et maîtrise les technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier.
- Il exerce ses activités seul ou en équipe, en autonomie totale ou partielle.

Dans quelles entreprises ?

Au sein d'une unité commerciale (magasin, distribution alimentaire ou spécialisée, agence commerciale, banque, immobilier, services, site marchand...), l'alternant en BTS Management des Unités Commerciales exerce ses activités dans un service commercial, sous l'autorité d'un responsable d'une unité commerciale.

Objectif de la formation

Cette formation a pour objectif de former en deux ans de futurs managers capables de gérer efficacement un magasin, un rayon, une agence ou un service commercial en optimisant la relation client et l'efficacité d'une équipe de vente.

Les débouchés

- Responsable d'une unité de vente autonome
- Adjoint chef de rayon
- Administrateur / Animateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Possibilité d'une poursuite d'études en alternance au sein du Groupe IGS

Le programme enseignement général

- Environnement économique, juridique et social
- Culture et expression
- Langue vivante étrangère

Le programme enseignement professionnel

- Management des unités commerciales
- Gestion des unités commerciales
- Mercatique
- Communication
- Informatique commerciale

Les missions

Développement de la relation client

- Préparation de la vente (outils d'aide à la vente, étude de la clientèle, des produits...)
- Accueil, information et conseil
- Suivi de la qualité de la prestation (suggestions, insatisfactions...)
- Conception et réalisation d'actions commerciales
- Conception et mise en place de relations durables, d'actions de fidélisation

Gestion de la relation client et suivi

- Évaluation des performances commerciales et financières
- Développement de l'offre commerciale
- Gestion des approvisionnements et de la relation avec les acteurs de la chaîne logistique
- Contrôle et suivi de la qualité des prestations, des produits et services
- Utilisation des nouvelles technologies d'information et de communication
- Maîtrise des ressources informatiques et de la gestion de clientèle

Organisation et animation

Participation :

- A la planification et au suivi des actions commerciales (objectifs, budgets...)
- A la mise en œuvre des actions commerciales
- Aux actions d'organisation interne
- A l'aménagement de l'unité commerciale

Management de l'unité commerciale

Participation :

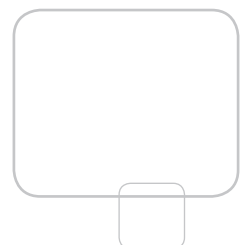
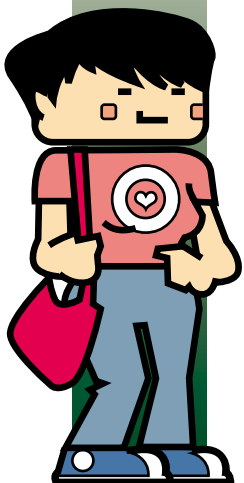
- A l'organisation de l'équipe commerciale (recrutement, formation, stimulation, évaluation...)
- A l'organisation du travail
- A la gestion des équipements

Information commerciale

- Organisation et circulation de l'information commerciale
- Recherche et exploitation de l'information interne et externe

Qualités et aptitudes

Pour réussir dans le commerce, il est indispensable de posséder les qualités suivantes : dynamisme, autonomie, sens de la communication et de la négociation, rigueur, adaptabilité, capacité d'analyse et sens du travail en équipe.



Informations pratiques

Recrutement et conditions d'admission

- BAC Général, Technologique ou Professionnel obtenu
- Avoir moins de 26 ans
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'évaluation et entretien de motivation

Durée du contrat / Alternance

- Durée du contrat : 2 ans avec une période d'essai de 2 mois (non renouvelable)
- Alternance pratiquée : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise ou 2 jours / 3 jours

Rémunération de l'apprenti

	1 ^{ère} année de formation	2 ^{ème} année de formation
16-17 ans	25% du SMIC	37% du SMIC
18-20 ans	41% du SMIC	49% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC

- Pour les établissements du secteur public : Majoration de 10 points sur le % de rémunération pour la préparation d'un diplôme de niveau IV (BAC), et de 20 points pour la préparation d'un diplôme de niveau III (BTS)
- Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec le même employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage. Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec un autre employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage.

Exonération et aides aux entreprises

Consultez la fiche «contrat d'apprentissage : mode d'emploi»

La Mission Handicap Formation Hand'IGS

Le CFA Groupe IGS favorise l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez-nous : handigs@groupe-igs.fr



Contacts

Service des Inscriptions – 01 40 38 51 40 – cfacodis@groupe-igs.fr
Service Relations Entreprises – 01 40 38 50 80 – relationsentreprises@groupe-igs.fr
www.cfacodis.com

