



MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES (MUC)

Le BTS MUC répond aux nouvelles exigences de la profession (émergence de nouveaux consommateurs, développement de services, généralisation des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)). Il a pour objectif de former des jeunes qui prendront la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale se définit comme un lieu physique ou virtuel nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services.



J'ai dû quitter ma région natale pour intégrer une classe préparatoire au BTS au Lycée Saint Jean (classe passerelle entre le BAC PRO et le BTS), j'ai ensuite opté pour un BTS MUC en apprentissage dans ce même établissement. J'ai obtenu mon BTS en 2012 et j'ai été embauché par mon entreprise d'accueil. Je trouve ce métier passionnant, il allie disponibilité auprès des clients et motivation perpétuelle...

Témoignage de *Nicolas*
(UFA Lycée Saint Jean)



Mission principale

Le titulaire d'un BTS MUC doit :

- Exploiter en permanence des informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale
- Au contact de la clientèle, mener des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, la fidéliser,
- Veiller en permanence à adapter l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

À qui s'adresse la formation

Ouverte à tous les bacheliers



1 Rue du Peintre Dauphin - 90000 BELFORT
Tél. 03 84 28 97 96 - Fax 03 84 28 63 84
notredamebelfort.ufa@scolafc.org



1 Rue de l'Espérance - 25000 BESANÇON
Tél. 03 81 47 42 27 - Fax 03 81 50 98 70
cfa.stjean@notredamesaintjean.com

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES (MUC)



Le CFA ASPECT a organisé à partir de la rentrée 2009, date de début de ma formation, des actions pour sensibiliser l'ensemble des jeunes apprentis aux pays en voie de développement, actions en collaboration avec le CCFD - TS (Comité Catholique Contre la Faim et pour le Développement - Terre Solidaire), au final les apprentis motivés dont je fais partie, se sont rendus en octobre 2010 en Syrie et au Liban pour rencontrer des partenaires du CCFD - TS et témoigner de l'engagement de l'association et du vécu des populations rencontrées. Ce temps de rencontre restera un moment formidable, un voyage inoubliable, une expérience merveilleuse...

Témoignage de *Samir*
(UFA Lycée Saint Jean)

Débouchés

Les métiers sont très diversifiés tout comme les statuts (salariés, indépendants...). Tout dépend de l'expérience, de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité occupé.

Les entreprises de distribution, les unités commerciales, les entreprises de commerce électronique, les entreprises de prestation de services (assurance, banque, immobilier, location, communication, transport...) et les services commerciaux d'entreprises de production apprécient ces profils, aptes à fidéliser et à conseiller une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Le secteur du commerce offre de nombreuses opportunités, aux appellations extrêmement diverses : assistant puis responsable de rayon, animateur des ventes, marchandiseur, chargé de clientèle, chargé d'accueil, administrateur des ventes, responsable de service après-vente, directeur-adjoint de magasin, conseiller commercial, télévendeur, chargé de l'administration commerciale, ... Poursuite d'études possible en université, soit en intégrant une licence sur le modèle LMD (licence économie et gestion mention science des gestions, licence de droit, d'économie ou de gestion...), soit en suivant une licence professionnelle (commerce, marketing, banque et assurances). Il est également possible de suivre un Diplôme Européen d'Études Supérieures (DEES) en Marketing, un IUP (Institut Universitaire Professionnalisé) en maîtrise de l'action commerciale ou une école supérieure de commerce.

