



APPRENDRE & ENTREPRENDRE

"MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES" Diplôme d'État

Le BTS Management des Unités Commerciales a pour objectif de former des responsables d'unités commerciales (lieu physique ou virtuel nécessitant un déplacement du client). Dans ce cadre, le titulaire du BTS remplit les missions suivantes :

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

A l'issue de sa formation, le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales peut intégrer des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, de commerce électronique et de prestations de services. Il peut ainsi accéder aux fonctions d'animateur des ventes, manager de rayon, marchandiseur ou encore directeur de magasin...

En deux ans, après le baccalauréat, la formation vise à développer des aptitudes humaines (dynamisme, ouverture d'esprit, sens des relations, esprit d'initiative...) et techniques (maîtrise des outils de gestion, culture générale, économique et juridique, méthodologie des techniques de commercialisation et des techniques financières...).



La formation

UNE FORMATION GÉNÉRALISTE

- Économie.
- Droit.
- Culture générale.
- Langue vivante.

L'acquisition d'une solide culture d'ensemble est indispensable à toute progression professionnelle.

UNE FORMATION TECHNIQUE ET PROFESSIONNELLE

- Techniques de l'action commerciale.
- Actions commerciales appliquées.
- Gestion.

Ces deux matières complémentaires et indissociables permettent aux étudiants d'aborder les aspects théoriques de la fonction commerciale tout en les appliquant tout au long de la scolarité dans le cadre d'une collaboration avec les entreprises.

A l'IPAC, dans toutes les formations, l'accent est mis sur l'acquisition d'un sens commercial développé.

Au-delà de ces deux années, les étudiants ont la possibilité de poursuivre leurs études au sein de l'IPAC ou ailleurs (en France ou à l'étranger), pour une durée de un à trois ans, afin de préparer des titres de niveau Licence/Bachelor ou Master.

LES CLES DE LA REUSSITE :

- une motivation pour l'action commerciale,
- un bonne culture générale,
- une implication personnelle,
- une volonté de sortir du schéma scolaire.

Organisation de la formation

- **Durée de la formation** : 2 ans
Accès aisé à des études supérieures complémentaires.
- **Début des cours** : mi-septembre
- **Conditions d'admission**
 - * Baccalauréat.
 - * Examen du dossier scolaire.
 - * Entretien de motivation.



Les épreuves de l'examen

	MATIERES	DUREE	COEF.
E 1	* Français	4 h	3
E 2	Langue vivante étrangère * Écrit * Oral	2 h 20 min.	3
E 3	* Économie et droit	4 h	3
E 4	* Management et gestion d'activités commerciales	5 h	4
E 5	* Analyse et conduite de la relation commerciale	45 min.	4
E 6	* Projet de développement d'une unité commerciale	40 min.	4

Les matières enseignées

MATIERES GENERALES	<ul style="list-style-type: none"> * Français * Langue vivante étrangère * Économie générale * Économie d'entreprise * Droit
MATIERES PROFESSIONNELLES	<ul style="list-style-type: none"> * Management des unités commerciales * Développement de l'unité commerciale * Gestion de la relation commerciale * Informatique commerciale * Gestion



Les atouts IPAC

- Une poursuite d'études pour une, deux ou trois années en Pays de Savoie, Genève ou dans l'une des 40 universités partenaires de l'IPAC au sein du réseau Erasmus.
- Des taux de réussite élevés.
- Des professeurs ayant une solide expérience professionnelle et une formation universitaire complète.
- Les langues vivantes : les professeurs sont principalement originaires de pays utilisant la langue enseignée.
- Un suivi personnalisé des étudiants et une forte incitation à mener à bien des projets concrets.
- Le taux de réussite IPAC 2008 : 79 % -moyenne académique : 70 %-



La recherche permanente de progrès de l'**IPAC** s'appuie sur :

- Un **système Qualité certifié ISO 9001 version 2000** par Bureau Veritas Certification.
- Des formateurs sensibilisés à l'importance de leur mission et à la Qualité.



Site internet : www.ipac-france.com

E-mail : info@ipac-france.com

