

BTS "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.

En contact direct avec la clientèle, il participe au développement de l'activité de l'unité commerciale, à l'adaptation de l'offre face à l'évolution du marché, à l'accueil et la fidélisation de la clientèle.



Le contenu pédagogique

Une formation généraliste qui permet l'acquisition d'une solide culture d'ensemble indispensable à toute progression professionnelle.

Une formation technique et professionnelle qui aborde les aspects théoriques de la fonction commerciale avec une application directe en entreprise tout au long de la scolarité.

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 -BAC + 3- ou MBway -BAC+5.



L'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 clés de la réussite

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

Les épreuves de l'examen

	MATIERES	DUREE	COEF.
E 1	Culture générale et expression	4 h	3
E 2	Langue vivante étrangère	2 h	1,5
	* Écrit	20 min.	1,5
E 3	Economie - Droit - Management des entreprises	4 h	2
	* Économie et droit	3 h	1
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

- * Culture générale et expression
- * Langue vivante étrangère
- * Économie
- * Droit
- * Management des entreprises

MATIERES PROFESSIONNELLES

- * 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.



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



- Un **système Qualité certifié ISO 9001 version 2008** 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