

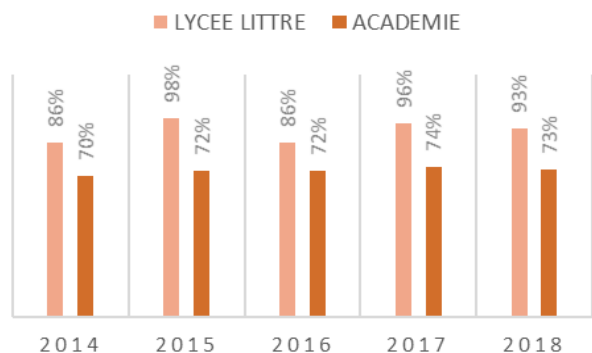
LES DÉBOUCHÉS

Débutant	Après expérience
<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller de vente et de services • Vendeur- conseil • Assistant chef de rayon • Animateur des ventes • Chargé de clientèle • Délégué commercial • Marchandiseur • Télé vendeur, télé conseiller... 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable de rayon ou de magasin • Responsable d'agence • Chef des ventes • Responsable e-commerce • Responsable de drive ..

LA POURSUITE D'ÉTUDES

Licences professionnelles	Universités
Généralistes : commerce, marketing Spécialisées : banque, automobile, ressources humaines, grande distribution ...	Écoles de commerce

TAUX DE RÉUSSITE AU BTS MUC



Lycée Emile Littré

Boulevard Pasteur

50300 Avranches

Téléphone : 02 33 58 04 11

Messagerie : ce.0500002f@ac-caen.fr

Site internet: <http://littre.etab.ac-caen.fr/>



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL



Portes ouvertes

le vendredi 8 mars 2019

16h - 20h

QUELS OBJECTIFS POUR LE TITULAIRE DU DIPLÔME ?

Prendre la responsabilité totale ou partielle d'une unité commerciale

♦ SUPERMARCHÉ, HYPERMARCHÉ, GRANDES SURFACES SPÉCIALISÉES

♦ AGENCE COMMERCIALE : banque, assurance, immobilier

POUR QUELLES FONCTIONS ?

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Elaboration et mise en valeur de l'offre, agencement de l'espace de communication, communication interne et externe à l'UC
Promotion et animations des ventes

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE :

Recrutement, animation de l'équipe
Organisation du travail de l'équipe
Évaluation des performances individuelles et collectives

DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

Fidélisation et développement de la clientèle

Suivi de la relation client

Collecte et analyse de l'information commerciale

GESTION OPERATIONNELLE

Fixation des objectifs commerciaux
Gestion des approvisionnements et des stocks

Elaboration des budgets

Analyse des performances

LES CANDIDATURES

RECRUTEMENT	PROFIL
Tout bachelier de l'enseignement technique ou général	- Dynamisme - Sens de l'organisation et des responsabilités
Bac STMG et Bac professionnel commerce ou vente particulièrement adaptés	- Capacité à communiquer et à négocier - Disponibilité - Bon niveau de culture générale
Sélection sur dossier Suivant procédure Parcour Sup	

HORAIRES ET ENSEIGNEMENTS

Enseignements	BTS 1	BTS 2
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante étrangère	3h	3h
Culture économique juridique et managériale	4h	4h
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h

LES STAGES

Missions professionnelles préparatoires et de suivi	Périodes d'immersion totale en entreprise
5 journées maximum chaque année	• 14 à 16 semaines sur les deux années

Lieux de stages:

- Grandes surfaces alimentaires
- Grandes surfaces spécialisées: prêt-à-porter, jardinerie...
- Agences bancaires, immobilières, assurances
- Sociétés de commerce électronique...