



CONTACTS ET INFORMATION

Villes de formation : (LE) HAVRE-CENTRE
Lieux de formation : FODENO Le Havre - 56, rue de Rivoli - 76600 (LE) HAVRE-CENTRE
Téléphone : 02.35.25.88.88
Fax : 02.35.25.88.89
Email : contact@fodeno-le-havre.fr
Site internet : www.fodeno.org
Information : Monsieur Amédine SALL - contact@fodeno-le-havre.fr

OBJECTIFS

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe, etc.

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théorique et pratique, mises en situation professionnelle, magasin pédagogique, outils numériques. Parcours de formation individualisé et personnalisé.

RESULTATS ATTENDUS

BTS management des unités commerciales - Niveau III (Bac + 2)

CONDITIONS D'ADMISSION

Modalités de recrutement :	Admission après visite médicale, admission sur concours, admission après test, admission après entretien, admission sur dossier, admission sans condition particulière, admission après visite médicale, admission sur concours, admission après test, admission après entretien, admission sur dossier, admission sans condition particulière.
Prérequis :	Le projet professionnel aura été confirmé par une expérience préalable (stage, EMT, contrat de travail) dans le secteur du commerce.
Niveau d'entrée minimum :	Niveau 4 (niv. BAC, BT, BP)
Niveau d'entrée :	Oui, des positionnements réglementaires avec le DAVA pourront être réalisés pour la prise en compte de l'expérience et des acquis théoriques.



SPECIALITES

Échange et gestion :

Direction entreprise	Gestion centre profit
Gestion commerciale	Gestion commerciale
Commerce Action commerciale	Gestion point vente

CALENDRIER ET LIEUX DE FORMATION

Ville	Dates	Durée entreprise	Dispositif
(LE) HAVRE-CENTRE	Lorem	420h / 1270h	Programme Régional de Formation Professionnelle (PRFP)

PROGRAMME

En plus des enseignements généraux (français, langue vivante étrangère, économie, droit, management des entreprises), la formation comporte des enseignements professionnels :

- Management et gestion des unités commerciales (4 h hebdomadaires en 1re année, 6 h hebdomadaires en 2^e année) : les fondements du management, le manager de l'unité commerciale, le management de l'équipe de l'unité commerciale, l'organisation de l'équipe, le management de projet, gestion courante de l'unité commerciale, gestion des investissements, gestion de l'offre de l'unité commerciale, gestion prévisionnelle, évaluation des performances de l'unité commerciale.
- Gestion de la relation commerciale (9 h hebdomadaires en 1re année, 2 h hebdomadaires en 2e année) : la relation commerciale et son contexte, la relation commerciale et la mercatique opérationnelle de l'unité commerciale (vente, négociation, relation de service, gestion de l'offre, prix et conditions commerciales, mercatique après-vente), le contexte organisationnel de la relation commerciale, l'évaluation des performances.
- Développement de l'unité commerciale (3 h hebdomadaires en 1re année, 9 h hebdomadaires en 2e année) : les bases de la mercatique (démarche mercatique, démarche d'analyse et d'action, segmentation de la demande, recueil des informations sur la demande, l'offre, l'environnement), la mercatique des réseaux d'unités commerciales (les réseaux d'unités commerciales, composantes et acteurs, la stratégie mercatique des réseaux d'unités commerciales,)
- Informatiques commerciales (2 h hebdomadaires en 1re année, 3 h hebdomadaires en 2e année) : l'informatique commerciale, ressources stratégique, l'organisation de l'information, le travail collaboratif, informatique appliquée à la gestion de la relation avec la clientèle, informatique appliquée à la gestion de l'offre, informatique appliquée à la gestion de l'unité commerciale, présentation et diffusion de l'information commerciale ;
- Communication (2 h hebdomadaires en 1re année) : introduction à la communication.