

## Formation :

Cette formation est dispensée sur deux années d'études, incluant 14 semaines de stage en entreprise au maximum et 20 journées au maximum de missions préparatoires en entreprise.

Elle permet d'acquérir des compétences dans les domaines :

- juridique
- commercial
- de la gestion

<b>DISCIPLINES (1<sup>ère</sup> année cours+ TD)</b>	Nombre d'heures par semaine
<b>OBLIGATOIRES</b>	
Français	2
Langue vivante 1	3
Economie générale	2
Management des entreprises	2
Droit	2
Management et Gestion de l'Unité commerciale	4
Développement de l'Unité commerciale	3
Gestion de la Relation Commerciale	9
Informatique commerciale	2
Communication	2
<b>TOTAL</b>	<b>31</b>

### Résultats du BTS MUC

2013	71%
2012	64%
2011	96%

### Nos partenaires :

**GROUPAMA**  
**METRO**  
**LA HALLE**  
**SYSTÈME U**

**CREDIT AGRICOLE**  
**BOULANGER**  
**CASINO**



« Créer, c'est donner une forme à son destin »

Extrait de : Le mythe de Sisyphe

*Albert Camus*

## Lycée Albert Camus Nantes

*BTS*

*Management des Unités Commerciales*



11 rue Etienne Coutan  
44107 Nantes Cedex 4

Tél : 02 51 80 64 64

Fax : 02 40 46 19 75

ce.0440288z@ac-nantes.fr

<http://camus.e-lyco.fr>

## Profil de recrutement :

**Le BTS MUC forme des managers d'unités commerciales.**



Ce BTS s'adresse en priorité aux bacheliers des **filières STMG**, mais il n'exclut ni les filières générales (**S, ES, L**) ni les filières professionnelles (**Bac Pro**)

Ce choix de formation doit s'inscrire dans un projet personnel clairement identifié.

Les qualités suivantes sont nécessaires :

- la motivation,
- le dynamisme, l'esprit d'initiative
- l'ouverture d'esprit,
- la capacité de communication,
- la rigueur dans le travail.

De plus, des compétences générales telles que la maîtrise de la langue française écrite et orale ainsi que la pratique d'une langue étrangère doivent être acquises.

## Poursuite d'études :

- Licence professionnelle
- Ecole de commerce
- Formation complémentaire



## Insertion professionnelle :

Le secteur offre de nombreux emplois sur un marché en expansion.

Le titulaire de ce BTS a pour perspective de prendre la **responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale**, magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site web marchand, agence bancaire ou d'assurance...

Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit alors 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, le pilotage de l'activité à partir d'indicateurs de gestion.

DISCIPLINES	Forme	Durée	Coef
<b>OBLIGATOIRES</b>			
Français	Ecrit	4H	3
Langue vivante 1	Ecrit Oral	3H 20 min	1,5 1,5
Economie générale	Ecrit	2 H	1
Management des entreprises	Ecrit	2 H	1
Droit	Ecrit	2 H	1
Management et gestion de l'unité commerciale	Ecrit	5H	4
Analyse et Conduite de la Relation Commerciale	CCF	-	4
Projet de Développement de l'Unité Commerciale	CCF	-	4
<b>FACULTATIVE</b>			
LV2	Oral	20 min	1