

# **BTS Management des Unités Commerciales (MUC)**

Au contact direct de la clientèle, le titulaire du BTS MUC mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits et des services répondant à ses attentes et la fidéliser.

## **METIERS**

### **Chef de Rayon**

Le Chef de rayon gère et anime un rayon de produits divers, en grande ou en moyenne surface. Il s'occupe à ce titre de mettre en place les produits de son rayon et d'accueillir la clientèle. Dans certains secteurs (sport, informatique, musique, ...), c'est souvent un spécialiste confirmé qui pourra conseiller au mieux les clients.

Le Chef de rayon est autonome et responsable du chiffre d'affaires de son département. Il doit savoir gérer une équipe de vendeurs et avoir un bon sens de l'organisation.

### **L'attaché commercial**

Quelle que soit la structure qui l'emploie et les produits ou les services qu'il vend, l'attaché commercial doit fidéliser sa clientèle et rechercher de nouveaux clients. Il a une connaissance parfaite de ses produits ainsi que ceux de la concurrence et du marché sur lequel il évolue. En fonction de vos résultats, vous pourrez évoluer vers des fonctions de cadre (Chef des Vente, Chef de secteur, Directeur commercial).

## **PROGRAMME DE LA FORMATION**

### **Enseignement technique**

- Gestion de la relation clientèle
- Développement de l'unité commerciale
- Management des Unités Commerciales
- Informatique et télématique appliquées
- Communication

### **Enseignement général**

- Économie générale
- Droit
- Français
- Langue vivante étrangère.

## **STAGE**

14 semaines.