

## BTS MUC

### QUE FAIRE AVEC MON BTS ?

#### **Poursuivre mes études**

A l'université :

- dans le cadre du LMD (Licence Master Doctorat): licence économie gestion mention sciences de gestion, licence droit, économie, gestion mention économie, gestion, commerce.
- En licence professionnelle commerce, marketing, banque, assurances etc...

En école spécialisée ou en école supérieure de commerce recrutant à bac + 2 dans le cadre des admissions parallèles.

#### **Exercer une activité professionnelle**

Essentiellement en distribution du secteur alimentaire ou spécialisé, de prestation de service (assurance, banque, immobilier, communication, transport).

En fonction de la taille de l'entreprise, je peux être manager 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, marchandiseur...



### **Lycée Privé Technologique et Professionnel Blanche de Castille**



42 bis rue du Château  
77300 - FONTAINEBLEAU

Tél : 01 64 22 30 07

Fax : 01 64 22 34 98

E-mail : [contact@bdcfontainebleau.com](mailto:contact@bdcfontainebleau.com)

Site : [www.bdcfontainebleau.com](http://www.bdcfontainebleau.com)

Vous vous interrogez sur le financement de votre scolarité en B.T.S. à Blanche de Castille, contactez le Chef d'Etablissement à l'adresse suivante :

[solidarite-post-bac@bdcfontainebleau.com](mailto:solidarite-post-bac@bdcfontainebleau.com)



## BTS MUC

**Lycée Privé Technologique et Professionnel Blanche de Castille**  
Enseignement catholique sous contrat d'association

# BTS MUC

## LES OBJECTIFS

*Le titulaire du BTS MUC a pour perspective la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale*

- Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation d'équipe commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante ou dans la gestion des projets.
- Il met en œuvre en permanence les techniques de l'information et de la communication.

## LES PLUS DE LA FORMATION

### Immersion en milieu professionnel :

Ce sont les stages en milieu professionnel qui seront les garants de la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux. Ils permettent aux étudiants d'acquérir et d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer leur connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

**Le stage en entreprise se déroule sur une période de 16 semaines**

### Environnement adapté :

- Localisation à proximité des lieux de stage
- Formation adaptée aux demandes des entreprises
- Equipe pédagogique à l'écoute
- Equipement informatique actualisé



## EXAMEN

### Epreuves

- Management et Gestion des Unités Commerciales ( Ecrit coef 4)
- Projet de Développement de l'Unité Commerciale (Oral coef 4)
- Analyse et Conduite de la Relation Commerciale (Oral coef 4)
- Culture générale et Expression (Ecrit coef 3)
- Langue vivante 1 (Ecrit et oral coef 3)
- Economie Droit (Ecrit coef 2)
- Management des Entreprises (Ecrit coef 1)
- Epreuves facultatives
- Langue vivante étrangère (oral)

### Quelques entreprises partenaires....

**Distribution** : Carrefour, Auchan, Decathlon, Leclerc, Sephora, Nocibé, Printemps, But, Armand Thiery, Célio, Camaieu Marionnaud, Carrefour Market., Alinea, Monoprix, Monsieur Bricolage, Printemps, Picwic, Jardiland, Biocoop, Casino, Darty, Intermarché, Boulanger

**Services** : Moving, Luxy Fitness

**Banque/Assurance**: Banque Postale, Société Générale, Crédit Agricole, MACIF, SNVB