



Ecole du groupe CCIV

# BTS Management des unités commerciales

**VENTE  
MARKETING**

## Le diplôme

Le candidat est présenté à l'examen d'état du BTS Management des unités commerciales à l'issue de la formation.

Il reçoit, en outre, un certificat professionnel de la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines délivré conjointement avec l'entreprise d'accueil.

## Les objectifs de la formation

*Préparer de futurs gestionnaires de service ou de point de vente, capables d'organiser, vendre, animer et manager.*

## Perspectives professionnelles

**A court terme :**

- Délégué commercial
- Chargé de clientèle
- Animateur des ventes
- Assistant chef de produit
- Chargé d'opération marketing direct
- Marchandiseur

**A moyen terme :**

- Responsable de point de vente
- Responsable commercial
- Responsable administration des ventes
- Chargé d'études
- Responsable marketing opérationnel
- Chef de groupe
- Chef de produit
- Chef de secteur

## Secteurs d'activité

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans :

- Des services commerciaux d'entreprises de production et de services, centrales d'achat, points de vente

## Nos partenaires

- Supermarchés Champion
- Caisse d'Epargne
- France Télécom

## Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 2 ans, sur le mode de l'alternance école-entreprise :

- 1 semaine à l'ITEVEC
- 1 semaine en entreprise

## Conditions légales

- Etre âgé de moins de 26 ans
- Conclure un contrat d'alternance avec un employeur agréé ou habilité

## Modalités d'inscription

Après étude du dossier et entretien de motivation. Recrutement à partir de mars pour une rentrée début septembre.

## Pré-requis

- Etre titulaire du Bac

## Contact

Pascale BAZZO  
01 39 04 27 66  
itevec@versailles.cci.fr

## ITEVEC

26 ter, rue d'Hennemont  
78100 Saint-Germain-en-Laye  
01 39 04 27 78  
www.itevec.com

## Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti

perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



**Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.**

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat de professionnalisation.

### Programme de la formation

#### Enseignement général :

- Français
- Anglais commercial
- Economie générale
- Management des entreprises
- Droit

#### Enseignement professionnel :

- Management et gestion des unités commerciales
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale
- Mercatique
- Techniques quantitatives de gestion
- Informatique commerciale
- Entrepreneuriat : initiation à la création ou à la reprise d'entreprise

### Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

- Relations clients-fournisseurs
- Négociation d'achat-vente
- Conseil auprès de la clientèle
- Animation d'un point de vente d'une équipe commerciale
- Gestion, administration de moyens humains, financiers, matériels liés à l'action
- Conseil auprès de l'entreprise d'accueil quant aux politiques de produits, de prix, de commercialisation, de communication et de distribution

### Poursuite d'études envisageable

- Licences professionnelles

Tout sur les écoles  
du groupe CCIV

[www.ecoles.versailles.cci.fr](http://www.ecoles.versailles.cci.fr)