

# PROGRAMME DE FORMATION

## BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

### MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

#### S1 - FRANÇAIS

- *Communication courante et expression*
- *Communication professionnelle, formulation, débats, questionnement*
- *Connaissances linguistiques (vocabulaire et syntaxe)*
- *Comparaisons, rédactions (argumentations, notes, rapports, lettres, comptes-rendus...)*
- *Analyses et synthèses*

#### S2 – LANGUE VIVANTE ETRANGERE

- *Compétences fondamentales et spécifiques*
- *Dimension culturelle*
- *Discussions et dialogues courants et professionnels*
- *Exploitation de sources d'informations*
- *Analyses de situations de communication*

#### S3 – ECONOMIE – DROIT

##### **ECONOMIE GENERALE**

- *Langages, documentations et analyses économiques*
- *Fondements de la connaissance économique*
- *Les fonctions économiques*
- *Le financement de l'économie*
- *La régulation*
- *Les relations économiques internationales*
- *L'économie mondiale*

##### **ECONOMIE D'ENTREPRISE**

- *L'entreprise, des approches complémentaires*
- *L'entreprise, centre de décision*
- *L'entreprise et la gestion des activités*
- *L'entreprise et sa démarche stratégique*
- *L'entreprise la société et l'éthique*

##### **DROIT**

- *Le droit et l'activité économique*

- *Le cadre juridique de l'activité économique*
- *L'activité économique et les mécanismes juridiques fondamentaux*
- *L'entreprise et l'activité commerciale*
- *Les relations de travail dans l'entreprise*
- *Les relations juridiques de l'entreprise avec les consommateurs*
- *Les relations interentreprises*

#### **S4 - MERCATIQUE**

- *Les bases de la mercatique*
- *La relation commerciale*
- *La mercatique des réseaux d'unités commerciales*

#### **S5 - MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES**

- *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*

#### **S6 - GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES**

- *Gestion courante de l'unité commerciale*
- *Gestion des investissements*
- *Gestion de l'offre de l'unité commerciale*
- *Gestion prévisionnelle*
- *Evaluation des performances de l'unité commerciale*

#### **S7 - COMMUNICATION**

- *Introduction à la communication*
- *La communication dans la relation interpersonnelle*
- *La communication dans la relation managériale*
- *La communication dans la relation commerciale*

#### **S8 - INFORMATIQUE COMMERCIALE**

- *L'information commerciale, ressource 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*

**RÈGLEMENT D'EXAMEN**

Épreuves	Coefficient	Forme	Durée
Français	3	Écrite	4 h
Langue vivante étrangère 1	3	Écrite Orale	2h 20min+20min
Économie droit	3	Écrite	4 h
Management et gestion des unités commerciales	4	Écrite	5h
Analyse et conduite de la relation commerciale	4	Orale	45min (1) + 45min
Projet de développement d'une unité commerciale	4	Orale	40min