



FORMATIONS EN ALTERNANCE

Institut de Formation
aux carrières
de la Communication
et de la Vente

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

Chargé des relations avec les fournisseurs, il veillera à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assurera l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

LES MISSIONS DE L'ALTERNANT

- Vente-Relation client
- Mise en place d'accords commerciaux
- Merchandising et gestion des flux de marchandises
- Organisation d'opérations de marketing et commerciales
- Développement de projets

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller de vente
- Négociateur Immobilier
- Adjoint de magasin
- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Assistant Marketing
- Chef de produit
- Attaché commercial

PAROLE DE SALARIÉ

« En deux ans, lors de mon BTS MUC, j'ai pu rapidement monter en compétence et devenir premier vendeur. L'alternance m'a apporté une plus-value sur mon CV comparé à de l'initial. L'immersion dans le monde de l'entreprise m'a également permis d'acquérir une certaine maturité et de me confronter aux réalités du monde du travail. Grâce à ma formation j'ai pu jour après jour, avec l'aide de mon manager, appliquer de nouvelles techniques de ventes et assister mes clients dans la vente. » Yannis





Distribution /
Commerce

BTS MUC

Management
des Unités Commerciales

FORMATIONS EN ALTERNANCE

Institut de Formation
aux carrières
de la Communication
et de la Vente

PROCESS DE RECRUTEMENT

Test

Entretien IFCV

Entretien entreprise

Signature du contrat

Plus de trois millions de personnes en France travaillent dans le commerce et/ou dans la vente. La grande distribution et le commerce de détail, qui concentrent plus de la moitié des emplois du secteur, évoluent dans un contexte très concurrentiel.

Le titulaire d'un BTS MUC en alternance a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, celle-ci étant un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Le programme de formation vise à lui permettre d'exploiter les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité.

MATIÈRES

- Le management des unités commerciales
- La gestion de la relation client et le développement
- L'économie générale
- Le droit
- L'informatique appliquée à la gestion commerciale

Le programme est complété par un enseignement en langue vivante, français et histoire-géographie.

