SITUATION

L'agglomération Moulins-Yzeure-Avermes (50 000 habitants) est située au nord de la région Auvergne, entre la vallée de la Loire et les volcans d'Auvergne :

- à **300 km** au sud de **PARIS**
- à **180 km** de **LYON**
- à **100 km** de **CLERMONT-FERRAND**

ACCÈS

En voiture :
- autoroute A 71 PARIS-CLERMONT
- autoroute A 77 et RN 7 PARIS-NEVERS-MOULINS
- RN 145 MÂCON-MOULINS-BORDEAUX

En train :
- ligne PARIS-CLERMONT

En avion :
- aéroport international de CLERMONT-FERRAND-AUVERGNE

LYCÉE JEAN MONNET
MOULINS-YZEURE

Enseignement général et technologique
Enseignement professionnel
Enseignement supérieur

39 place Jules Ferry – BP 5
03401 Yzeure CEDEX
T. 04 70 46 93 01
F. 04 70 46 93 02
Email : monnet-yzeure@ac-clermont.fr
www.lycees-jeanmonnet-yzeure.fr

conception : c-toucom.com • 01/2016 • photo couverture : E. Dubost

BTS
Management des Unités Commerciales

// MARKETING ET MANAGEMENT
// GESTION
// COMMUNICATION
// OUTILS INFORMATIQUES PROFESSIONNELS
// LANGUES ETRANGERES

5 Pôles de compétences
- / Sciences
- / Economie gestion
- / Design et métiers d'art
- / Industrie
- / École hôtelière

>Un partenariat avec les entreprises de la distribution, des banques, assurances, commerces et services
>Poursuite d'étude en licence

/// LYCÉE JEAN MONNET • Moulins-Yzeure

Enseignement général et technologique
Enseignement professionnel
Enseignement supérieur

OBJECTIFS

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

Il veille à adapter en permanence son offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de ses concurrents.

Il assure la gestion des ressources humaines de son unité commerciale : recrutement, formation, coaching…

Le titulaire d'un BTS MUC est capable de s'exprimer parfaitement, à l'écrit comme à l'oral. Il maitrise les technologies de l'information, a une bonne culture générale et des connaissances en marketing, économie, droit et en management.

DÉBOUCHÉS

- Grande distribution
  - Assistant Chef de rayon
  - Vendeur
  - Manager de Rayon
- Banques, assurances
  - Chargé d'accueil
  - Conseiller Financier
  - Chargé de clientèle
- Commerces et services
  - Vendeur
  - Conseiller
  - Responsable Point de vente

CONDITIONS D'ENTRÉE

Après Baccalauréat STMG, ES, S, L et Baccalauréat Professionnel Commerce ou Vente.

Procédure d'admission post-bac

TEMPS DE FORMATION EN ENTREPRISE

15 semaines réparties sur les 2 années d'études.

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Licence professionnelle en Commerce.**
- Licence professionnelle Banques, Ressources Humaines, Marketing…
- Institut Universitaire Professionnalisé…

Notre priorité : Vous offrir l'opportunité de bénéficier d'une insertion en milieu professionnel tout au long de votre formation, et vous permettre une construction concrète de votre projet professionnel grâce à un suivi personnalisé.

Année de formation	1	2
Stage en Entreprise	7 semaines	6 semaines
Enseignements professionnels	20	20
Management et Gestion des Unités Commerciales	4	6
Gestion de la Relation Commerciale	5+(4)	2
Développement de l'Unité Commerciale	3	5+(4)
Informatique Commerciale	1+(1)	1+(2)
Communication	1+(1)	
Enseignements transversaux	6	6
Economie	2	2
Droit	2	2
Management des entreprises	2	2
Enseignements Généraux	5	5
Français	1+(1)	1+(1)
LV1	1+(2)	1+(2)
Enseignement Facultatif		
LV2	2	2
Accès libre service informatique	4	4
Total Général	31	31