

# **BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES : PROGRAMME**

## • **Mercatique**

- \* Les bases de la mercatique
  - La démarche mercatique
  - Le marché des produits et services
- \* La relation commerciale
  - Son contexte
  - Le marché
  - La mercatique opérationnelle
  - Le contexte organisationnel
  - L'évaluation des performances
- \* La mercatique des réseaux
  - Les réseaux d'unités commerciales
  - La stratégie mercatique des réseaux

## • **Management des Unités Commerciales**

- \* Les fondements du management
- \* Le manager
- \* Le management de l'équipe
- \* L'organisation de l'équipe
- \* Le management de projet

## • **Gestion des Unités Commerciales**

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

## • **Communication**

- \* Les enjeux
- \* La relation interprofessionnelle
- \* La relation managériale
- \* La relation commerciale

## • **Informatique commerciale**

- \* Ressource stratégique
- \* Organisation de l'information
- \* Le travail collaboratif
- \* Gestion de la relation clientèle
- \* Gestion de l'offre
- \* Gestion de l'unité commerciale
- \* Présentation et diffusion de l'information commerciale

## • **Suivi des activités professionnelles**

- Conception des rapports, entretiens, relatifs à :
  - \* L'analyse et la conduite de la relation commerciale
  - \* Le projet de développement de l'unité commerciale

## • **Economie – Droit- Management**

- \* Economie
  - Coordination des décisions économiques par l'échange
  - La création de richesses et la croissance économique
  - La répartition des richesses
  - Le financement des activités économiques
  - La politique économique dans un cadre européen
  - La gouvernance de l'économie mondiale
- \* Droit
  - L'individu au travail
  - Les structures et les organisations
  - Le contrat, support de l'activité de l'entreprise
  - L'immatériel dans les relations économiques
  - L'entreprise face au risque
- \* Management
  - Modes de management, choix stratégiques et opérationnels de l'entreprise
  - Analyse de la situation
  - Etablissement d'un diagnostic

## • **Langue(s) vivante(s) étrangère(s)**

- \* Consolidation – extension – diversification – adaptation des acquis linguistiques de l'étudiant.
- \* Epreuve facultative : langue vivante 2

## • **Culture et expression française**

- \* Exposé oraux
- \* Technique du résumé et de la synthèse des textes
- \* Constitution de dossiers