



**Métiers :** assistant chef de rayon - directeur-adjoint de magasin - animateur des ventes - chargé de clientèle - conseiller commercial - délégué commercial - vendeur-conseil, télé-conseiller - chargé de l'administration commerciale ...

**Aptitudes professionnelles :** Bon relationnel et aptitudes à communiquer – esprit d'initiative – Maîtrise de l'outil informatique

**Secteurs d'activité :** Toutes entreprises commerciales

**Evolution du secteur** ➔ La fonction commerciale est le moteur de développement des entreprises. Elle est d'ailleurs la première fonction d'embauche en France et la demande ne cesse de croître.

# Manager des unités commerciales

Formation en Alternance - Contrat de professionnalisation

## Assistant de gestion - mention Commerce + BTS Management des Unités Commerciales (MUC)

### Compétences visées

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (exemples d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Il remplit les missions suivantes :

- management de l'unité commerciale
- gestion de la relation avec la clientèle
- gestion et animation de l'offre de produits et de services
- recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

Il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

### Contenu pédagogique

Français	Anglais
Economie générale	Economie d'entreprise
Droit	Management et gestion des unités commerciales
Gestion de la relation commerciale	Développement de l'unité commerciale
Communication	Mercatique
Comptabilité et gestion de l'entreprise	Informatique commerciale
Initiation à l'organisation des transports	Mathématiques pour la décision

## Modalités pratiques

---

Durée de la Formation : **2 ans en alternance**

Volume Horaire : **1200 heures de formation (2 jours / semaine)**

Diplôme délivré : **Assistant de gestion – mention Commerce (Titre homologué Bac+2 – RNCP III) et présentation aux épreuves du BTS Management des Unités Commerciales**

*Une double chance de réussir !*

*Nos formations vous permettent d'obtenir le Titre national du Cnam et le BTS correspondant*

## Conditions d'admission \*

---

- Avoir moins de 26 ans
- Etre titulaire du Baccalauréat
- Bénéficier d'un contrat de professionnalisation

Les dossiers de candidature aux formations doivent nous parvenir **avant le 30 Juin**.

*Les dossiers complets parvenus après cette date seront étudiés dans la limite des places disponibles.*

L'admission des candidats est prononcée par une commission pédagogique après examen du dossier de candidature + entretien individualisé de motivation et sous réserve de l'obtention du diplôme exigé à l'entrée en formation

\* Cette formation est également dispensée en période de professionnalisation pour les salariés en poste

## Contacts

---

### Centre Cnam de Lille

8 Bd. Louis XIV  
59044 LILLE Cedex

Tél. 03 20 29 86 68  
cnam.lille@cnam-npdc.org

### Centre Cnam de Valenciennes

Le Mont Houy  
59313 VALENCIENNES Cedex 9

Tél. 03 27 51 15 72 / 76  
cnam.valenciennes@cnam-npdc.org