

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification

Code RNCP : 462

Intitulé

BTS : Brevet de technicien supérieur Management des unités commerciales

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur Modalités d'élaboration de références : Commission professionnelle consultative	Recteur de l'académie, Recteur de l'académie

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, agence commerciale, site marchand...). Dans cette unité commerciale, il remplit les missions suivantes :

- management de l'unité (équilibre d'exploitation, gestion des ressources humaines) ;
- gestion de la relation client ;
- gestion et animation de l'offre de produits et de services ;
- recherche et exploitation de l'information nécessaires à l'activité commerciale.

Il doit exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale.

Au contact direct avec la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits et/ou services répondant à ses attentes, la fidéliser.

Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

- Entreprises de distribution généralistes ou spécialisées ; - Unités commerciales d'entreprises de production ;
- Entreprises de commerce électronique ;

- Entreprises de prestation de services : assurances, banque, immobilier, location, communication, transport...

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans...)

Appellations courantes des emplois :

A. Niveau assistant

- second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin...
- animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, marchandiseur...
- téléconseiller...
- chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale...

En fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, des postes de responsabilité assez larges peuvent être accessibles assez rapidement aux titulaires du BTS Management des unités commerciales.

B. Niveau responsable

- manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur...
- responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché...
- administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe, superviseur...

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

D1508 : Encadrement du personnel de caisses

D1301 : Management de magasin de détail

D1406 : Management en force de vente

M1701 : Administration des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les unités composant le diplôme sont les suivantes :

- Management et gestion des unités commerciales ;
- Analyse et conduite de la relation commerciale ;
- Projet de développement d'une unité commerciale ;
- Economie - droit ;
- Français ;
- Langue vivante étrangère ;

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À			COMPOSITION DES JURYS
	OUI	NON	

LA CERTIFICATION			
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Le jury est présidé par un enseignant - chercheur ou un inspecteur pédagogique régional de la spécialité. Il est composé à parts égales d'enseignants et de membres de la profession intéressée par le diplôme.
En contrat d'apprentissage	X		idem
Après un parcours de formation continue	X		idem
En contrat de professionnalisation	X		idem
Par candidature individuelle	X		idem
Par expérience dispositif VAE	X		idem

	Oui	Non
Accessible en Nouvelle Calédonie	X	
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 30 juillet 2003 créant le brevet de technicien supérieur Management des unités commerciales. Arrêté de modification du 3/01/06

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Base Reflet du Cereq

<http://www.cereq.fr>

Autres sources d'information :

CNDP ONISEP
Légifrance pour les textes réglementaires

<http://www.legifrance.gouv.fr>

<http://www.cndp.fr>

<http://www.onisep.fr>

Lieu(x) de certification :

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Historique de la certification :