

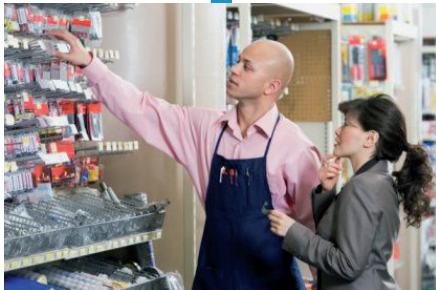
# BTS Management des Unités Commerciales

Une formation + un salaire

Contrat de  
professionnalisation

Manager une gamme de produits et de Services ainsi qu'une équipe

Conseiller-vendeur



Votre projet :

- S'insérer dans le monde professionnel
- Développer vos compétences commerciales et managériales
- Obtenir un niveau d'étude supérieur (niveau III)

Objectifs de la formation

- Construire et animer une politique de vente
  - Gérer une gamme de produits et de services
  - Apprendre à gérer une équipe

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV (bac)
- Etude du dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Signature d'un contrat de professionnalisation

Gestionnaire de  
rayon



Durée

- 24 mois maximum
- 1200 h de formation
- 2 jours en centre de formation / 3 jours en entreprise

ACQUISITION DE COMPÉTENCES  
6 UNITÉS DE FORMATION

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management
- Maîtriser la relation avec la clientèle
- Gérer l'offre de produits et de services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

Commercial

La vente à travers le monde

## UNE PÉDAGOGIE ADAPTÉE À VOTRE ENVIRONNEMENT

### ○ Accompagnement :

- ❖ Suivi du jeune dans la recherche d'un partenaire professionnel
- ❖ Suivi du jeune au cours de son intégration et de sa progression au sein de l'entreprise
- ❖ Préparation aux épreuves terminales au cours des 2 années de formation

### ○ Interaction avec le territoire :

- ❖ Intervention des professionnels et visite des entreprises locales pour «témoigner» de leur métier
- ❖ Gestion de projets commerciaux locaux

### ○ Un voyage d'étude :

- ❖ Préparation et participation à un voyage d'étude à la découverte des méthodes et des structures de vente à l'étranger

### ○ Thèmes de formation :

- ❖ Valorisation des compétences professionnelles acquises au cours de la formation
- ❖ Appel au vécu professionnel acquis

### ○ Conduite de projets :

- ❖ Salons du mariage d'Hesdin 2008 et 2009
- ❖ Etude de marché de Fruges (en collaboration avec la CCIBCO)
- ❖ Foires commerciales locales
- ❖ Marché des Saveurs



Salon du mariage  
2009



**Ensemble, préparons passionnément vos métiers !**

*Formation de la classe de Seconde à la Licence Professionnelle*

*Agriculture, Elevage - Cheval - Commerce, Gestion, Management, Secrétariat - Environnement, Chasse, Cynégétique*

**INSTITUT RURAL DES MFR DU PAS DE CALAIS**

**REUSSIR autrement**



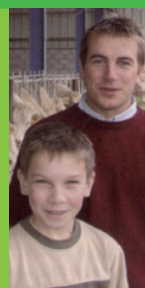
Une pédagogie de la réussite :

- ☑ Accompagnement personnalisé
- ☑ Alternance professionnalisante

200 Apprenants formés chaque année par l'alternance des séjours école /entreprise



Un réseau de plus de 1000 entreprises dans le secteur de l'agriculture, du cheval, du gibier, de l'environnement, de l'artisanat et du commerce



Une équipe éducative de 34 salariés qui assurent la formation, l'accompagnement et l'éducation des jeunes

**Tél : 03.21.04.81.06 - Internet : [www.rollancourt-formations.fr](http://www.rollancourt-formations.fr)**