

BTS management des unités commerciales

Objectif

Le commercial sédentaire exerce ses fonctions dans une unité commerciale physique ou virtuelle, s'adressant à des particuliers et des professionnels de tout secteur.

Son activité s'articule autour de la gestion de l'unité commerciale: manager, gérer et animer l'offre des produits et des services. [Replier](#)

- [Dates & lieux \(1\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

• Grenoble - Du 01/09/2017 au 31/12/2019

- GRETA DE GRENOBLE - Grenoble - 27 rue Anatole France - 38030 Grenoble
- [Greta de Grenoble](#) - Tél : 04 76 33 27 40
- Contact : VINEY ([Contacter](#)) - Tél : 06 63 28 69 21


Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Bénéficiaire de l'action	--	

Public : Tout public

Tout public

Aire de recrutement : Autres

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement

Programme

Domaines professionnels :

- management de l'unité commerciale,
- gestion de la relation avec la clientèle,
- gestion et animation de l'offre de produits et de services,
- informatique commerciale,
- communication.

Domaines généraux :

- français (communication écrite et orale),
- anglais, économie d'entreprise et générale, droit.
- management des entreprises

Cette certification est composée de :

- EU 1. Culture générale et expression
- EU 2. Langue vivante étrangère 1
- EU 3. Économie, droit, management des entreprises
- EU 3.1. Economie et droit
- EU 3.2. Management des entreprises
- EU 4. Management et gestion des unités commerciales
- EU 5. Analyse et conduite de la relation commerciale
- EU 6. Projet de développement d'une unité commerciale
- UF 3 Entrepreneuriat
- Ufac 1. Langue vivante

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

Validation de la formation

[BTS management des unités commerciales](#)

Niveau de sortie : Niveau III : BTS, DUT

Brevet de technicien supérieur

Métiers préparés

[Agent/e général/e d'assurances](#)

[Assistant/e commercial/e](#)

[Attaché/e commercial/e](#)

[Chargé/e de clientèle banque](#)

[Chef/fe de rayon](#)

[Chef/fe des ventes](#)

[Conseiller/ère en assurances](#)

[Conseiller/ère en voyages](#)

[Courtier/ère](#)

[Directeur/trice de magasin à grande surface](#)

[Gestionnaire de contrats d'assurance](#)

[Marchandiseur/euse](#)

[Responsable de la promotion des ventes](#)

[Technico-commercial/e en agroalimentaire](#)

[Télévendeur/euse](#)

[Traffic manager](#)

[Vendeur/euse en magasin](#)

[Vendeur/euse en micro-informatique et multimédia](#)

[Vendeur/euse-conseil en matériel agricole](#)

Modalités pédagogiques

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

Durées et rythmes

Organisation des cours : Rythme en alternance

1100 heures

Admission

Niveau d'entrée :

information non communiquée

Recrutement :

Titulaire d'un baccalauréat ou niveau Bac sous réserve des notes obtenues ou expérience professionnelle.

Organisme responsable

[Greta de Grenoble](#)

GRETA DE GRENOBLE - Grenoble

27 rue Anatole France

38030 Grenoble

Tél : 04 76 33 27 40

Fax : 04 74 40 81 29

Mail : greta.grenoble.contacts@ac-grenoble.fr

Site web : <http://greta-grenoble.com/>

Réf : 26_103256

Mise à jour : 05/09/2017
