

BTS Management des Unités Commerciales

AFC La Rochelle
 Beaulieu 2000
 L'étage
 17138 PUILBOREAU
 Tél : 05 46 44 69 35
guerin.afclarochelle@orange.fr

AFC Poitiers
 13 Allée des Anciennes Serres
 86280 SAINT BENOIT
 Tél : 05 49 38 08 38
vmousnier@afc-formation.fr

AFC La Roche Sur Yon
 1 Rue Maurice Edgar Coindreau
 85000 La Roche Sur Yon
 Tél : 02 51 46 08 09
kcourtiol@cofap-vendee.fr

AFC en quelques chiffres

- 1000 jeunes formés
- 91 % d'insertion professionnelle
- 757 entreprises ont déjà fait confiance à l'AFC

Conditions d'accès

- Niveau BAC
- Retirer un dossier de Candidature

► Début et fin de la formation

- Septembre 2010 / Juin 2012
- 1 200 heures de formation
- 70% du temps en entreprise
- Rythme de l'alternance : 2 jours/3 jours

En contrat de
 professionnalisation

► Objectifs

- Acquérir une expérience professionnelle
- Se former aux métiers du commerce

► Validation

- Diplôme d'Etat Education Nationale

Nos services et nos atouts

- Entretien individuel
- Accompagnement individualisé
- Construction d'un Projet Professionnel et Personnel
- Suivi en entreprise
- Implication des entreprises et des professionnels
- Préparation intensive à l'examen
- Cours de soutien
- Formation adaptée au rythme de chacun

Métiers visés :

Contenu de la Formation

- ▶ Conseiller commercial, vendeur-conseil
- ▶ Second de rayon, marchandiseur
- ▶ Assistant de chef de rayon
- ▶ Animateur des ventes
- ▶ Télévendeur, téléconseiller
- ▶ Chargé de l'administration commerciale
- ▶ Manageur de rayon
- ▶ Chef de secteur, chef de marché
- ▶ Responsable de clientèle, superviseur
- ▶ Administrateur des ventes

Matières Générales :

Français	80 h
Anglais	110 h
Economie d'entreprise	80 h
Economie générale	80 h
Droit	80 h

Matières professionnelles :

Management et gestion des unités commerciales	190 h
Analyse et conduite de la relation commerciale	220 h
Développement de l'unité commerciale	220 h
Informatique commerciale	60 h
Communication	80 h

TOTAL

1 200 h

EXAMEN FINAL : Juin 2012

Missions

- ▶ Management de l'unité commerciale
- ▶ Gestion de la relation clientèle : accueil, conseil, vente
- ▶ Gestion, animation et adaptation permanente de l'offre de produits et de services en fonction de l'évolution du marché
- ▶ Recherche et exploitation de l'information nécessaire au suivi et au développement de l'activité commerciale

Activités

- ▶ Mener des actions au contact direct de la clientèle afin de l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits/services répondant à ses attentes
- ▶ Assurer l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime

Compétences et aptitudes requises

- ▶ Maîtrise des techniques d'organisation, de gestion, d'animation commerciale, de gestion de projet
- ▶ Maîtrise des technologies de l'information et de la communication
- ▶ Aptitudes en communication