

Ce BTS prépare en 2 ans des professionnels destinés à manager une unité commerciale

→ Une formation pour acquérir des compétences ...

organisée autour de 4 compétences

	Modules de formation	1ère année	2ème année
• Développement de la relation client et de la vente conseil	Culture générale et expression (écrit)	1 + (1)	1 + (1)
	LV1 : Anglais (écrit + oral CCF)	1 + (2)	1 + (2)
• Animation et dynamisation de l'offre commerciale	Culture économique, juridique et managériale (écrit)	4	4
	Développement de la relation client et vente conseil (CCF)	2 + (4)	2 + (3)
• Gestion opérationnelle de l'unité commerciale	Animation et dynamisation de	3 + (2)	3 + (3)
	Gestion opérationnelle (écrit)	2 + (2)	2 + (2)
• Management de l'équipe commerciale	Management de l'équipe commerciale (CCF)	2 + (2)	2 + (2)
	LV2 : Espagnol (au choix) (oral)	2	2
	<i>sous réserve d'effectif suffisant</i>		
	Entrepreneuriat (au choix) (oral)	2	2
	<i>Sous réserve d'effectif suffisant</i>		

Les stages en entreprise :

Un temps essentiel dans la formation :

15 semaines de stage dans 1 ou 2 unités commerciales

10 journées de missions professionnelles de préparation et de suivi

→ ... et se préparer à un métier

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| - Manager de rayon | - Manager d'une unité commerciale |
| - Chargé du service client | - Vendeur/conseil |
| - Chargé de clientèle | - Vendeur/conseiller e-commerce ... |
- (en banque, assurance, immobilier)

Des poursuites d'études possibles : licences professionnelles, école de gestion et de commerce, études à l'étranger

Lycée Europe

<http://europeschuman.e-lyco.fr>

39, avenue Europe - 49300 CHOLET

Tél : 02 41 49 73 00

Mail : ce.0490018d@ac-nantes.fr