

Le titulaire du BTS MUC **exerce ses activités** essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production (magasins d'usine...),
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services : assurance, 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, ...).

Cela **exclut** les entreprises qui commercialisent des biens ou des services :

- de secteurs très spécifiques et réglementés (notamment la santé),
- ou nécessitant des connaissances techniques approfondies liées à la nature des produits.

Cela **exclut** par exemple :

- les collectivités locales ou territoriales
- les entreprises industrielles qui ne disposent pas d'agences commerciales
- les administrations
- les chambres de commerce et d'industrie
- les associations de commerçants
- les cabinets d'avocats ou d'experts comptables

Une unité commerciale est un lieu (physique ou virtuel) nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services (exemples d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Emplois concernés

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

Cela **exclut** par exemple :

- guichetier,
- employé de libre service,
- caissier,
- manutentionnaire,
- agent commercial,
- VRP
- Technico-commercial

Le **stage en milieu professionnel** est obligatoire. Il a lieu dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et d'**une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur**. Ces entreprises doivent mettre le stagiaire dans **une situation professionnelle conforme aux exigences et à l'esprit du diplôme**.

**ATTENTION !
3 conditions**

- TAILLE
- EXIGENCES DU DIPLÔME
- ESPRIT DU DIPLÔME

UNITÉ
COMMERCIALE

UNITÉ COMMERCIALE

Le **stage en milieu professionnel** est obligatoire. Il a lieu dans une ou deux unités commerciales proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et d'**une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur**. Ces entreprises doivent mettre le stagiaire dans **une situation professionnelle conforme aux exigences et à l'esprit du diplôme**.

ATTENTION !
3 conditions

- TAILLE
- EXIGENCES DU DIPLÔME
- ESPRIT DU DIPLÔME

RECOURS À UN TECHNICIEN SUPÉRIEUR
=
L'UC propose-t-elle un ou des emplois commerciaux visés par le diplôme ?

Dans le cadre de cette unité commerciale, le titulaire du **BTS MUC** remplit les missions professionnelles suivantes :

- management de l'unité commerciale
- gestion de la relation avec la clientèle
- gestion et animation de l'offre de produits et de services
- recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

Il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser. Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

Compétences professionnelles
L'activité du titulaire du **BTS MUC** s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante ou dans la gestion de projets. Il met en œuvre en permanence les technologies de l'information et de la communication. Son environnement professionnel exige le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie.

VALIDITÉ DU TERRAIN DE STAGE