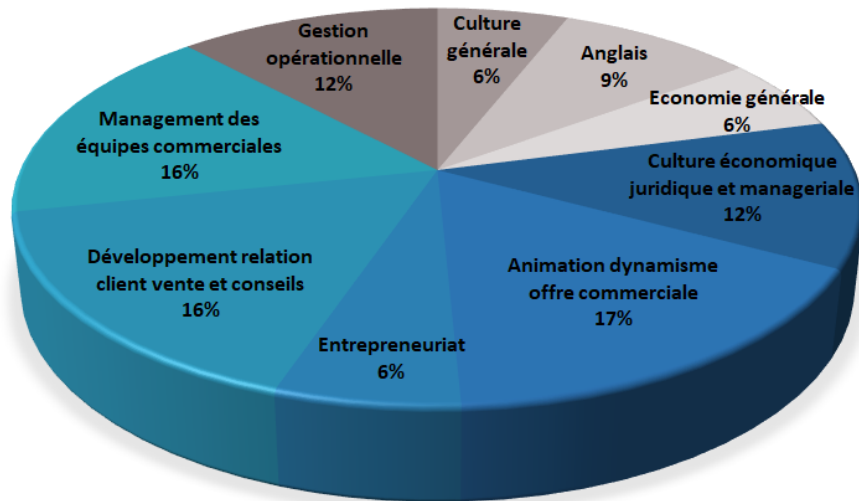


# BTS Management commercial opérationnel

*Une formation adaptée aux exigences  
professionnelles qui s'accomplit en formation  
initiale ou en apprentissage*

RÉPARTITION HORAIRE SUR LES DEUX ANNÉES DE FORMATION



## CONTACTEZ-NOUS



Rue Comte Emmanuel de las Cases - 81100 Castres



05 63 62 11 90



o810959c@ac-toulouse.fr



La Borde Basse

LYCEE POLYVALENT

CASTRES

# La formation STS Management Des Unités Commerciales: Pourquoi ?

---

## Missions d'un.e technicien.ne de « Management De L'Unité Commerciale »

- Exploiter les informations commerciales disponible pour développer l'activités de l'unité commerciale
- Au contact direct de la clientèle, accueillir, vendre des produits et les mettre en valeur.
- Avec les fournisseurs, adapter l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché
- Gérer son unité commerciale et manager les équipes

## Stages en milieu professionnel

Garantes de la qualité de la formation et de son adaptation aux opportunités et contraintes des métiers commerciaux visés, les périodes en entreprise constituent un gage d'insertion professionnelle durable.

- 1ère année : 8 semaines en 1er année ( incluant 1 semaine découverte dans un secteur d'activité : grande distribution ou agence ) ainsi que 8 journée entreprise
- 2ème anée : 7 semaines ainsi que 8 journées entreprise

## Formation complète et équilibrée

- Les enseignements permettent d'acquérir des compétences multiples afin d'intégrer des entreprises dans des domaines tels que :
  - Entreprise de distribution dans les secteurs alimentaires ou spécialisés
  - Unités commerciales d'entreprise de production
  - Entreprise de commerce électronique
  - Entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport
- La formation inclut le développement des compétences de communication permettant le travail en équipe dans le cadre de la démarche de projet pluridisciplinaire.

# La formation STS Management Des Unités Commerciales : Pour qui ?

---

## Aptitudes requises

- Avoir un bon sens du relationnel et un bon esprit d'équipe ainsi qu'une bonne organisation
- Etre dynamique et persévérant
- Avoir confiance en soi et être autonome

## Recrutement

Cette formation s'adresse aux élèves préparant ou titulaires :

- D'un Baccalauréat Technologique : STMG
- D'un Baccalauréat Général
- D'un Baccalauréat Professionnelle : Vente/Représentation ou Commerce

La sélection se fait sur dossier dans le cadre de la procédure Parcoursup.

## Poursuite d'études

- Licences professionnelles spécialisées dans le Commerce et la Mercatique
- Ecoles Supérieures de Commerce
- Ecole de Vente Spécialisées
- Licences