

FORMATION AU... BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES / BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Eligible au CPF de transition professionnelle

Code CPF : 239089

Le BTS management des unités commerciales (MUC) va être remplacé par le **BTS management commercial opérationnel (MCO)** (1ère session d'examen 2021). Ce nouveau BTS va intégrer dans son contenu la **digitalisation des unités commerciales** et des activités liées, les stratégies commerciales (animation et mise en dynamique de l'offre commerciale), le management des équipes ou encore la relation client multicanal.

► LES OBJECTIFS

Le titulaire du BTS a pour mission de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, agence commerciale, site marchand,...) avec pour objectif d'attirer et de fidéliser la clientèle. Il va prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il va également assurer le management de son équipe commerciale.

► PRINCIPAUX LIEUX D'EXERCICE

Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés / Unités commerciales d'entreprises de production / Entreprises de commerce électronique / Entreprises de prestation de services / Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services.

► CONTENU / COMPÉTENCES VISÉES

BTS MUC (découpé en 6 blocs de compétences)

Bloc 1 : Management et gestion des unités commerciales / Bloc 2 : Analyse et conduite de la relation commerciale / Bloc 3 : Projet de développement d'une unité commerciale / Bloc 4 : Management des entreprises / Bloc 5 : Langue vivante 1 / Bloc 6 : Culture générale et entreprise

BTS MCO (découpé en 4 blocs de compétences) :

Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil / Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale / Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle / Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale / Enseignement général : Culture générale et d'expression / Communication en langue vivante étrangère (écrit et oral) / Culture économique, juridique et managériale

► POUR QUEL(S) MÉTIER(S) ?

Débutant :

Conseiller de vente et de services / Vendeur conseil / Chargé de clientèle / Chargé du service client / Marchandiseur / Manager adjoint / Second de rayon

Avec de l'expérience :

Chef des ventes / Chef de rayon / Responsable e-

► TENDANCES DE L'EMPLOI

Le commerce représente près de **42 000 entreprises** et plus d'un **million de salariés**. Le secteur est jeune et dynamique puisque 45 % des salariés ont moins de 35 ans. C'est un secteur où l'on compte 88 % de CDI et 72 % d'emplois à temps complet.

Un secteur qui évolue...

Avec la **digitalisation des points de vente**, le développement du **multicanal** on voit apparaître de nouvelles tâches, de nouveaux métiers et donc de nouvelles compétences.

Les profils adaptés à ces nouvelles formes de commerce et maîtrisant les outils digitaux sont donc particulièrement recherchés par les entreprises : commerciaux, managers de force de vente, vendeurs spécialisés...

Le BTS management commercial opérationnel plus tourné vers le digital et le multicanal devrait pouvoir répondre aux nouveaux besoins des recruteurs.

Un secteur qui continue à recruter et qui permet d'évoluer

Malgré un contexte économique difficile, le commerce **continue à recruter**. C'est un secteur où il est également possible d'évoluer assez facilement. Plus le niveau de formation est élevé et plus l'ascension professionnelle sera significative.

Et l'Ile-de-France ?

Le commerce emploie plus de 16 % des effectifs franciliens et représente près de 20 % du nombre d'établissements. En Ile-de-France, le commerce c'est :

- ◇ 21 972 établissements
- ◇ 273 565 salariés
- ◇ 55 % de femmes / 45 % d'hommes
- ◇ Un taux de chômage de 7,8 %

Pour l'Ile-de-France, l'enquête Besoins en Main d'Œuvre (BMO) prévoit pour 2019 :

- ◇ **8 644 projets de recrutement d'attachés commerciaux** (arrive au 15ème rang des métiers rassemblant le plus de projets de recrutements en 2019) 49 % de ces projets étant considérés comme difficiles à pourvoir ;
- ◇ **6 236 projets de recrutement de cadres technico-commerciaux** (51 % étant considérés comme difficiles à pourvoir).

commerce / Responsable de drive / Responsable adjoint / Manager de caisses / Manager de rayon / Responsable de secteur, de département / Manager d'une unité commerciale

► QUELLE VALIDATION ?

Brevet de technicien supérieur délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale / Niveau III (Bac+2) (Niveau européen : 5)

Formation inscrite de droit au RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles) : code 462 (BTS MUC)

Modalités d'obtention du diplôme (formation continue) :

- ◇ organismes publics habilités : contrôle en cours de formation (CCF) et situations d'évaluation ;
- ◇ organismes publics non habilités, organismes privés ou formation à distance : épreuves écrites et/ou orales.

Dispenses possibles : les candidats titulaires d'un titre reconnu au niveau III ou supérieur seront, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve « Culture générale et expression » et les unités « Communication en langue vivante étrangère ». Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité « Culture économique, juridique et managériale »

Formation accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Taux de réussite 2017 (Ile-de-France - Formation continue) : 54 % (BTS MUC)

► OÙ SE FORMER ?

Consultez sur notre site internet [Comment trouver LA bonne formation !](#)

Retrouvez les adresses des organismes de formation en Île-de-France sur le site [Défi métiers.](#)

► COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

Pré-requis : bac ou niveau bac ; une expérience dans le commerce ou la vente est souhaitable.

Qualités requises : Capacités d'écoute et de persuasion, excellente présentation, bonne résistance physique.

Sélection : selon les organismes sur tests et/ou entretiens.

► QUELLES SONT LES DURÉES ?

Durée réglementaire :

Théorie : aucune durée de formation théorique exigée (conformément au décret n°2016-1037 du 28 juillet 2016)

Stage : en formation continue la durée de stage est de 14 à 16 semaines (reconversion)

Réductions possibles :

Stage : la durée du stage peut être réduite dans le cas d'une décision d'aménagement de la formation ou d'une

décision de positionnement à une durée qui ne peut être inférieure à 10 semaines.

L'attestation de stage peut être remplacée par un ou plusieurs certificats de travail attestant que l'intéressé a été occupé dans le secteur de la distribution des produits et des services (salarié à plein temps pendant six mois au cours de l'année précédant l'examen ou à temps partiel pendant un an au cours des deux années précédant l'examen).

► CERTIFICATIONS PROCHES

- ◇ -DUT techniques de commercialisation (éligible au CPF de transition - code CPF : 244599)
- ◇ Titre professionnel manager d'univers marchande (éligible au CPF de transition - code CPF : 309428)
- ◇ BTS négociation relation client (éligible au CPF de transition - code CPF : 239091) (BTS négociation et digitalisation de la relation client— 1ère session 2020)

⚠ AVANT D'ALLER PLUS LOIN DANS VOTRE PROJET

► **Rencontrez des professionnels** pour comprendre la réalité du métier visé (avantages, inconvénients, conditions de travail,...).

► **Consultez des offres d'emploi** afin de connaître les exigences des employeurs, les types de contrats proposés (CDI, CDD, temps complet), l'expérience demandée.

► ALLER PLUS LOIN

SUR INTERNET :

[Fiche RNCP](#)

Fiches métier Pôle emploi (ROME) : [D1503](#) : Management/gestion de rayon produits non alimentaires / [D1508](#) : Encadrement du personnel de caisses / [D1301](#) : Management de magasin de détail / [D1406](#) : Management en force de vente / [M1701](#) : Administration des ventes

A L'ESPACE CONSEIL :

Les ouvrages / Les fiches métier CIDJ / L'Explorateur des métiers...

Sources du document :

- **Partie formation :** [Arrêté du 15 octobre 2018 portant définition et fixant les conditions de délivrance du BTS management commercial et opérationnel](#) / [Arrêté du 5 avril 2013 fixant les conditions de délivrance du BTS management des unités commerciales](#) / Base Reflet (Céreq)

- **Partie emploi :** Chiffres clés du commerce : édition 2018 (DGE, 2019) / Qualifications, parcours et évolution professionnelle des salariés dans les entreprises du commerce (Observatoire prospectif du commerce, 10/2018) / Le commerce en Ile-de-France (Observatoire prospectif du commerce, 2018) / Où sont les opportunités pour les cadres en 2019 ? (Apec, 02/2019) / Enquête Besoins en main d'œuvre 2019 (Pôle Emploi, 04/2019) / Actuel CIDJ (2019)