

Management des unités commerciales

RNCP462 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTS — Brevet de technicien supérieur
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1503, D1508, D1301, D1406, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2020

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040**

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, agence commerciale, site marchand...). Dans cette unité commerciale, il remplit les missions suivantes :

- management de l'unité (équilibre d'exploitation, gestion des ressources humaines) ;
- gestion de la relation client ;
- gestion et animation de l'offre de produits et de services ;
- recherche et exploitation de l'information nécessaires à l'activité commerciale.

Il doit exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale.

Au contact direct avec la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre des produits et/ou services répondant à ses attentes, la fidéliser.

Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

cf blocs de compétences (rubrique modalités d'accès)

Blocs de compétences

RNCP462BC01 — Management et gestion des unités commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Gérer les achats et les approvisionnements

RNCP462BC02 — Analyse et conduite de la relation commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Vendre

Assurer la qualité de service à la clientèle

Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel

Dynamiser l'offre de produits et de services

Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

RNCP462BC03 — Projet de développement d'une unité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter des projets d'action commerciale ou de management

Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale

Élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle

RNCP462BC04 — Management des entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser le fonctionnement, les modes de management, les choix stratégiques et opérationnels, la structure de l'entreprise ;
- Identifier, expliciter et caractériser le ou les problèmes de management ;
- Analyser la situation à l'aide des outils pertinents ;
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision ;
- Proposer des solutions pertinentes et envisager leur mise en œuvre dans le contexte présenté ;
- Argumenter ses analyses et ses propositions.

RNCP462BC05 — Langue vivante étrangère 1

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences de niveau B2 du CECRL

- S'exprimer oralement en continu ;
- Interagir en langue étrangère ;
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

RNCP462BC06 — Culture générale et entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Appréhender et réaliser un message écrit

Respecter les contraintes de la langue écrite

Synthétiser des informations : fidélité à la signification des documents, exactitude et précision dans leur compréhension et leur mise en relation, pertinence des choix opérés en fonction du problème posé et de la problématique, cohérence de la production

Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement

S'adapter à la situation : maîtrise des contraintes de temps, de lieu, d'objectifs et d'adaptation au destinataire, choix des moyens d'expression appropriés, prise en compte de l'attitude et des questions du ou des interlocuteurs

Organiser un message oral : respect du sujet, structure interne du message

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Entreprises de distribution généralistes ou spécialisées ; - Unités commerciales d'entreprises de production ;
- Entreprises de commerce électronique ;
- Entreprises de prestation de services : assurances, 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...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Appellations courantes des emplois :

A. Niveau assistant

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

En fonction de leur expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, des postes de responsabilité assez larges peuvent être accessibles assez rapidement aux titulaires du BTS Management des unités commerciales.

B. Niveau responsable

- manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur...
- responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché...
- administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe, superviseur...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 825 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 181
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est présidé par un enseignant - chercheur ou un inspecteur pédagogique régional de la spécialité. Il est composé à parts égales d'enseignants et de membres de la profession intéressée par le diplôme.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34031

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

CNDP ONISEP

Légifrance pour les textes réglementaires

<http://www.legifrance.gouv.fr>

<http://www.cndp.fr>

<http://www.onisep.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/462/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	10 629 €
Coût moyen par dossier	3 543 €
Durée moyenne	733 h
Période	03/2020 – 09/2020
France compétences	57 %
Reste à charge titulaire	43 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.