



Le BTS MUC par Clément, ancien élève de Guy Chauvet

publié le 21/12/2017

Descriptif :

Clément était en STMG au lycée Guy Chauvet il y a deux ans. Il est aujourd'hui en 2ème année de BTS M.U.C (Management des Unités Commerciales).

Clément était en STMG au lycée Guy Chauvet il y a deux ans. Il est aujourd'hui en 2ème année de BTS M.U.C (Management des Unités Commerciales) au lycée Ernest Pérochon de Parthenay et est venu présenter son parcours aux élèves de Terminale STMG.

Clément a commencé par mettre en avant les 14 semaines de stages qu'il effectue au sein de l'entreprise Vélo-Cité à Bressuire ... rien d'étonnant pour ce passionné de cyclisme !

« Il est préférable de faire tous les stages dans la même entreprise », nous dit-il. Les différentes semaines de stage de 1ère année permettent, à travers des missions de mise en rayon et de vente, d'appréhender la culture de l'entreprise : un préambule indispensable au stage de 2ème année. Clément nous explique en effet qu'il doit aujourd'hui être impliqué dans son unité commerciale pour conduire son gros projet : la mise en place d'un service de location longue durée de vélos avec option de vente à la fin. C'est un projet qui devrait se concrétiser ensuite. En attendant, il sera le support d'une évaluation en 5 temps pour le BTS.

Il conseille les lycéens : « il faut aussi s'y prendre tôt pour chercher un stage ». Clément avait commencé dès l'obtention de son bac. D'autres étudiants de la promo sont dans des agences bancaires, des assurances, des magasins de sport ou de jouets.

Le stage est la mise en application concrète de ce qui a été vu en cours. En 1ère année, 6 missions sont également confiées aux étudiants pour mettre en œuvre leurs compétences. Cela passe par de la vente, la dynamisation de l'offre de services, l'assurance de la qualité etc. et ces missions font l'objet d'un dossier support pour un oral devant un jury de BTS.

Après un an, Clément admet que les progrès sont là, il est plus à l'aise face au client dans la connaissance du produit.

Il nous explique le contenu de la formation. Il a retrouvé des matières qui lui étaient familières tels que l'économie, le droit, le management et de la gestion. Bien sûr, c'est plus compliqué et il faut travailler. Il a découvert de nouveaux enseignements comme le Développement de l'unité commerciale et la Gestion de la relation clientèle : intéressant et accessible.

Clément conseille de postuler pour le BTS MUC à l'élève qui est dynamique, aime l'action, est bon gestionnaire et aime communiquer.

De son côté, il réfléchit déjà à sa poursuite d'études après le BTS. « Mes enseignants m'incitent à me diriger vers une école de commerce mais j'hésite avec une licence professionnelle commercialisation dans le secteur du sport ».

Mme Tisserand

Pour aller plus loin :

<http://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/BTS-Management-des-unites-commerciales/>

<http://lyceeernestperochon.cc-parthenay.fr/spip.php?article335>