

## Horaires d'ouverture

Lundi au Jeudi : 8h30-12h30 et 13h30-17h30

Vendredi : 8h30-12h30 et 13h30-16h30

Contact : 02 38 93 36 14

[www.ifpro.fr](http://www.ifpro.fr)

[secretariat@ifpro.fr](mailto:secretariat@ifpro.fr)



## VOS CONTACTS:

**Patrick DUFRESNE**

*Directeur*

**Vanessa LOPES PINHEIRO**

*Responsable de formation*

**Sana BAÏ**

*Assistante de gestion*

**Camille DÉCHERIT**

*Assistante de gestion*

## Notre situation



**I.F.PRO**

**BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES**

**I.F.PRO**

**INSTITUT DE FORMATION PROFESSIONNELLE**

[www.ifpro.fr](http://www.ifpro.fr)



## Métiers

- Assistant chef de rayon
- Responsable d'agence
- Vendeur-conseil
- Chargé de clientèle

## Qualités requises

- Relationnel
- Rigueur
- Travail
- Autonomie

## Niveau Pré-requis

### Conditions d'admission:

- Être titulaire d'un diplôme ou un titre de niveau IV
- Avoir fini la scolarité menant à un diplôme de niveau IV
- Justifier de trois années d'expérience professionnelle

### Recrutement:

- Réunion d'information collective : Le .....
- Tests
- Admission après étude du dossier de candidature et entretien

## Objectifs de la Formation

### Objectifs Professionnels

- Accès à l'emploi
- Reconversion Professionnelle

### Objectifs Pédagogique

- Préparer un diplôme niveau III

## Programme

### Pôles Professionnels :

- Techniques de vente
- Gestion de l'assortiment
- Le suivi des ventes

### Matières générales :

- Culture Générale et expression
- Économie-Droit
- Anglais
- Mathématiques

**Stages:** Les stages de Septembre à mars 2 jours en entreprise / 3 jours en centre de formation

**La formation:** Du 2015 au 2016

## Descriptifs des épreuves

Epreuves	Mode	Durée	Coef
Culture Générale et expression	Écrit	4h	3
LV1	Écrit	2h	1.5
Production orale	Oral	20 min	1.5
Economie-Droit	Écrit	4h	1
Management des entreprises	Écrit	3h	1
Analyse et conduite de la relation commerciale	Oral	45 min	4
Projet de développement d'une unité commerciale	Oral	40 min	4
Gestion des Unités Commerciales	Écrit	5h	4