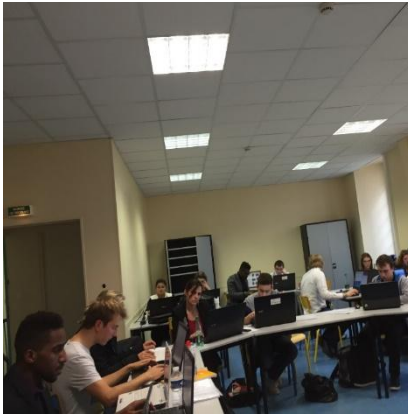


Créé en 2004, ce cycle post bac, de deux ans, offre aux étudiants la possibilité de partager de **nombreuses expériences** en prise directe **avec le monde professionnel** tant à travers des actions commerciales que des périodes d'immersion totale en entreprise sous forme de stages opérationnels.



**Préparer un BTS MUC au lycée de l'Abbaye, c'est :**

- Bénéficier d'un établissement à taille humaine.
- Profiter d'une équipe pédagogique impliquée dans le tissu économique local.
- Disposer d'outils pédagogiques performants et modernes.
- Réaliser des projets pédagogiques valorisants et formateurs.
- **Mais surtout, Bâtir votre projet professionnel**

## Conditions d'admission

- Inscription Post-Bac
- Être titulaire du Bac
- Étude de dossier + tests
- Entretien de motivation

## QUALITES REQUISES

Cette formation à vocation essentiellement commerciale met l'accent sur les qualités humaines et relationnelles des étudiants. Elle encourage chacun à développer des valeurs liées au savoir être, savoir faire, savoir dire, ...

## LES PERSPECTIVES

.Après cette formation très professionnalisante, deux orientations majeures s'offrent aux étudiants titulaires d'un B.T.S. M.U.C :

### Intégrer le monde professionnel :

- Chargé de clientèle ou manager de rayon
- Assistant commercial et marketing
- ...

### La poursuite d'études en préparant :

- Un Bachelor
- Un diplôme universitaire
- Autre orientation

### Stages & études collaboratives

• Sous un statut scolaire, les étudiants réaliseront 14 semaines de stage et mèneront de nombreuses actions très formatrices sur le terrain, dont une, gérée en parfaite autonomie sous forme de partenariat avec une association afin de valider une mention complémentaire «marketing social », sans oublier la participation à des challenges sportifs.



### Les épreuves à l'examen

E2 Langue vivante étrangère 1	U.2	3	Écrite orale	2h20 min (1) + 20 min
E3 Economie et Droit	U.31	2	écrite	4h
Management des entreprises	U.32	1	écrite	3h
E4 Management et gestion des unités commerciales	U.4	4	écrite	5h
E5 Analyse et conduite de la relation commerciale	U.5	4	CCF(2) 2 situations d'évaluation	
E6 Projet de développement d'une unité commerciale	U.6	4	CCF (2)	40 min
EF1 Langue vivante étrangère 2 (facultative)	UF.1	(3)	orale	20 min

(1) = préparation - (2) = contrôle encours de formation - (3) = seuls les points > à 10 sont pris en compte