

**BREVET DE TECHNICIEN
SUPÉRIEUR
« Management des unités
commerciales »**

**Préparation au diplôme
par correspondance**

- **manager une unité commerciale**
- **gérer a relation avec la clientèle**
- **gérer et animer l'offre de produits et de services**
- **rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale**

Sommaire

1. APPELLATION.....	3
2. DEBOUCHES	3
2.1. Activités	3
2.2. Emplois concernés	3
2.3. Types d'entreprises	3
2.4. Place dans les organisations.....	3
2.5. Environnement technique et économique de l'emploi	3
3. PROFIL DU TITULAIRE DU DIPLOME	4
4. DIPLOME	4
5. PRE-REQUIS	4
6. EXAMEN	5
7. ENSEIGNEMENT	5
8. PROGRAMME	6
9. STAGE.....	6
9.1. Objectifs :.....	6
9.2. Organisation :.....	6
a) Candidat en situation de première formation ou en situation de reconversion.....	6
b) Candidats en situation de perfectionnement	7
9.3. Aménagement de la durée du stage	7
9.4. Les candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen	7
10. SEMINAIRES – COURS COLLECTIFS (Facultatifs)	7
11. POURSUITE D'ETUDES	7
12. TARIFS	7
13. RETRACTATION – CESSATION ANTICIPEE – FORCE MAJEURE	8
13.1. Au titre de la rétractation.....	8
13.2. Au titre de la cessation anticipée de la formation	8
14. PROPRIETE INTELLECTUELLE	9
15. INCESSIBILITE DU CONTRAT.....	9
16. CONFIDENTIALITE	9
17. LITIGES	9
18. ELECTION DE DOMICILE	10
19. INSCRIPTION.....	10

1. APPELLATION

Brevet de technicien supérieur Management des unités commerciales

2. DEBOUCHES

2.1. Activités

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (exemples d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité commerciale. Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser.

Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

2.2. Emplois concernés

Les métiers visés sont très diversifiés et aux statuts hétérogènes rendant difficile un repérage exhaustif.

A. Niveau assistant

Les principales appellations des métiers qui couvrent le champ professionnel sont les suivantes :

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

Le titulaire de ce BTS accède à ces métiers à vocation opérationnelle en général en début de carrière.

La maîtrise des compétences favorise l'accès à des responsabilités plus larges pour exercer un management.

B. Niveau responsable

Les principales appellations des métiers qui couvrent le champ professionnel sont les suivantes :

- responsable de rayon, directeur de magasin, chef de secteur, responsable d'un centre de profits, ...
- responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché ...
- administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe, superviseur ...

Dans certaines situations, des postes à responsabilités sont accessibles, à un terme proche de la sortie d'études.

2.3. Types d'entreprises

Le titulaire du BTS Management des unités commerciales exerce ses activités essentiellement dans :

- des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- des unités commerciales d'entreprises de production,
- des entreprises de commerce électronique,
- des entreprises de prestation de services : assurance, banque, immobilier, communication, transport, ...

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels

2.4. Place dans les organisations

Le titulaire du BTS MUC peut exercer:

- sous l'autorité et l'encadrement d'un dirigeant dans le cadre d'une unité commerciale intégrée,
- en large autonomie lorsqu'il est responsable d'une unité commerciale indépendante.

2.5. Environnement technique et économique de l'emploi

- Émergence d'un nouveau consommateur :
-

- ✓ Le comportement du consommateur s'est transformé.
- ✓ La fonction commerciale évolue : au-delà du marché dans sa globalité, c'est le client dans sa diversité socioculturelle autant qu'individuelle qui intéresse l'entreprise.
- ✓ L'entreprise doit personnaliser l'offre et la relation avec le client.

- Développement des services
 - ✓ Les ventes de biens intègrent de plus en plus des services associés.
 - ✓ Le secteur des services en lui-même se développe.
 - ✓ Le comportement des professionnels au contact de la clientèle doit évoluer vers une attitude de service, c'est-à-dire développer les compétences relationnelles, être disponible et s'impliquer fortement au service du client.
 - ✓ L'entreprise doit faciliter l'accès du client à une offre de plus en plus complexe.

- Généralisation du recours aux technologies de l'information et de la communication
 - ✓ Afin de personnaliser l'offre proposée au client dans un contexte de concurrence élargie, les entreprises mettent en place des systèmes d'information performants. Elles investissent dans les technologies de l'information et de la communication.
 - ✓ Dans le même temps, elles favorisent la mutualisation de l'information par les réseaux et les partenariats. Les choix stratégiques en matière de gestion de l'information, en particulier commerciale, deviennent un facteur clé de l'avantage concurrentiel.
 - ✓ Le maintien de la qualité de l'information, son utilisation et la participation à l'amélioration du système d'information font partie intégrante des missions du responsable de l'unité commerciale.

3. PROFIL DU TITULAIRE DU DIPLOME

La mise en œuvre de ces activités nécessite un ensemble de compétences :

- des compétences générales,
- des compétences techniques et juridiques,
- des compétences relationnelles.

L'exercice de ces compétences nécessite :

- la compréhension de l'environnement économique, juridique et managérial du secteur professionnel,
- l'utilisation des techniques de négociation,
- la maîtrise de l'expression écrite et orale en langue française,
- la pratique d'une langue étrangère,
- le recours aux technologies de l'information et de la communication.

De plus, le technicien supérieur MUCdevra posséder, acquérir ou développer des qualités personnelles :

- rigueur et souci de la qualité du service,
- adaptabilité,
- réactivité,
- discrétion,
- autonomie dans les limites de la délégation confiée
- capacité à travailler en équipe,
- organisation et sens des priorités,
- volonté d'enrichir en permanence ses connaissances et de développer ses compétences.

4. DIPLOME

Le Diplôme du du brevet de technicien supérieur Management des unités commerciales est un diplôme d'État défini par le Ministère de l'éducation nationale (J.O n° 89 du 15 avril 2007 page 6884).

5. PRE-REQUIS

Le diplôme du BTS est accessible aux candidats :

- Avec un Baccalauréat
Le Diplôme du brevet de technicien supérieur est accessible aux personnes déjà titulaires d'un Baccalauréat.

- Sans Baccalauréat

Les candidats qui n'auraient pas obtenu leur baccalauréat peuvent néanmoins préparer le BTS sous certaines conditions (décret n°95-665 du 9 mai 1995, portant règlement général du brevet de technicien supérieur (NOR : MENL9500771D, version consolidée du 22 décembre 2004, article 6).

6. EXAMEN

6.1. Examen final

Chaque candidat s'inscrit aux épreuves de l'examen selon les équivalences dont il dispose.

Le brevet de technicien supérieur MUC est délivré aux candidats ayant passé avec succès l'examen défini par l'arrêté du 30 mars 2007 conformément aux dispositions du titre III du décret du 9 mai 1995.

Le tableau des épreuves est défini ci-après

Thème :	Oral	Ecrit
Unités générales :	-	-
- Français - Culture générale et expression	-	4 h
- Langue vivante étrangère 1 (anglais)	20 min	2 h
- Environnement économique, juridique et managérial	-	4 h
Unités professionnelles :	-	-
- Management et gestion des unités commerciales	-	5 h
- Analyse et conduite de la relation commerciale	45 min	-
- Projet de développement d'une unité commerciale	40 min	-
Stage :	-	-
La durée normale du stage est de 12 semaines.		
Sous certaines conditions, la durée du stage peut être réduite (consultez-nous pour en savoir plus).		

6.2. Evaluation continue

Certains cours sont accompagnés de questions de compréhension de cours. Ces exercices sont facultatifs mais ils permettent aux élèves de vérifier s'ils ont bien assimilés les cours. Ces exercices sont accompagnés de corrections standards.

En cours de formation, les élèves reçoivent chaque trimestre, sur support informatique, un contrôle pour chaque module enseigné. Ce contrôle est noté et rentre dans l'évaluation de l'élève. Toutes les évaluations sont des évaluations écrites. Les entraînements et les évaluations orales, en face à face, ne sont pas inclus dans le présent contrat. Elles font l'objet d'un devis spécifique.

Un examen blanc facultatif est proposé aux élèves pour s'entraîner aux épreuves finales

7. ENSEIGNEMENT

La formation est assurée par ABSformation, marque de l'organisme de formation Evania RH, enregistré sous le numéro 11 78 81456 78 auprès du préfet de région Ile-de-France. Les cours et les exercices sont dispensés par correspondance. Le candidat les reçoit sous format numérique. Les cours sont envoyés tout au long de la période de formation au rythme défini par l'organisme de formation.

Un projet doit être réalisé au cours de la formation. Ce projet a pour but de mettre en pratique les connaissances du candidat. Le projet peut porter sur les aspects marketing, communication ou commerciaux d'une entreprise dans le domaine du management commercial.

Selon les modules, des devoirs permettant le contrôle de connaissances peuvent être renvoyés à Absformation par courrier ou par e-mail. Il n'y a pas de délai à respecter entre la date de réception des cours et la date du contrôle de connaissances. Toutefois, il est recommandé de prévoir 1 à 2 mois de préparation par module.

Certains cours peuvent être suivis d'exercices facultatifs dont la correction est assurée par un professeur habilité par EvaniaRH.

La formation est accompagnée d'un stage obligatoire ou facultatif selon le profil du candidat.

8. PROGRAMME

La cours de BTS MUC par correspondance et un projet consacré à la préparation et à l'accompagnement pour le diplôme.

Module	Formation BTS MUC
TERFR	Français - Culture générale et expression
TERL1	Langue vivante étrangère 1
TEREC	Economie
TERDR	Droit
TERMA	Management
MUCMA	Management des unités commerciales
MUCGE	Gestion des unités commerciales
MUCME	Bases de la mercatique
MUCRC	La relation commerciale
MUCUC	La mercatique des réseaux d'unités commerciales
MUCCO	Communication
MUCIN	Informatique commerciale
MUCCP	CPAP (conduite et présentation d'activité professionnelle)

9. STAGE

9.1. Objectifs :

Le candidat au brevet de technicien supérieur MUC doit accomplir un stage à temps plein dans un ou plusieurs établissements du secteur, notamment, afin de compléter sa formation par l'expérience des pratiques professionnelles correspondant aux compétences décrites dans le référentiel.

Le stage permet également d'acquérir des qualités relationnelles, des attitudes, des comportements professionnels et de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi.

Le stage doit placer les élèves en situation d'exercer les activités décrites dans le référentiel de certification du domaine professionnel. Le choix de l'entreprise ou de l'organisation d'accueil doit satisfaire à cette exigence.

9.2. Organisation :

Les candidats relèvent selon leur statut de l'un des cas suivants.

a) Candidat en situation de première formation ou en situation de reconversion

La durée de stage est de 12 à 14 semaines. Elle s'ajoute à la durée de la formation dispensée dans le centre de formation continue en application de l'article 11 du décret n° 95-665 du 9 mai 1995 modifié portant règlement général du brevet de technicien supérieur.

L'organisme de formation peut concourir à la recherche de l'entreprise d'accueil.

Le stagiaire peut avoir la qualité de salarié d'un autre secteur professionnel.

Lorsque cette préparation s'effectue dans le cadre d'un contrat de travail de type particulier, le stage obligatoire est inclus dans la période de formation dispensée en milieu professionnel si les activités effectuées sont en cohérence avec les exigences du référentiel et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus.

b) Candidats en situation de perfectionnement

Les certificats de stage peuvent être remplacés par un ou plusieurs certificats de travail attestant que l'intéressé a été occupé dans des établissements du secteur concerné si les activités effectuées sont en cohérence avec les exigences du référentiel dans le domaine des techniques du management commercial et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus en qualité de 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.

9.3. Aménagement de la durée du stage

La durée obligatoire minimale du stage est de 12 semaines. Cette durée peut être réduite soit pour une raison de force majeure dûment constatée soit 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 9 semaines. Toutefois, les candidats qui produisent une dispense des unités 5 et 6, notamment au titre de la validation des acquis de l'expérience, ne sont pas tenus d'effectuer de stage. Si la dispense ne porte que sur l'une ou l'autre de ces unités la durée du stage est réduite de moitié.

9.4. Les candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen

Les candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen, peuvent, s'ils le jugent nécessaire, au vu des éléments de note et du regard porté par le jury sur l'épreuve « Conduite et présentation d'activités professionnelles », effectuer un nouveau stage en milieu professionnel.

Les candidats qui ne peuvent ou ne souhaitent pas conserver la note obtenue à l'épreuve « Conduite et présentation d'activités professionnelles », recommencent, s'ils le désirent, une ou plusieurs périodes de stages dont la durée globale sera comprise entre deux et six semaines.

10. SEMINAIRES – COURS COLLECTIFS (Facultatifs)

Des séminaires facultatifs sont régulièrement organisés sous forme de journées thématiques.

A titre d'exemple, le candidat peut être convié à des séminaires portant sur :

- La discussion en langue anglaise.
- La négociation achats / vente.
- La présentation d'un projet.
- La communication orale.
- La préparation aux épreuves orales de l'examen...

Chaque d'année, un calendrier des séminaires est tenu à la disposition des candidats et l'ouverture de chaque session est soumise à un nombre minimal de participants inscrits.

11. POURSUITE D'ETUDES

Le Diplôme du brevet de technicien supérieur MUC permet aux diplômés

- o soit de poursuivre leurs études vers des organismes de formation de niveau Bac+3, puis vers des diplômes de niveau masters, après l'obtention d'un diplôme de niveau Bac+3,
- o soit de postuler pour des emplois dans les domaines liés à ce diplôme.

12. TARIFS

Les cours de langue vivante étrangère et de communication professionnelle par oral font l'objet d'entretiens en face à face avec un professeur. Le candidat qui souhaite suivre ces cours doit demander un devis spécifique car leur prix n'est pas inclus dans le présent contrat.

Conditions de paiement :

Paiement à la commande par chèques bancaires ou par virements libellés à l'ordre de « Evania RH ». Toute prestation commandée est due.

Dans le cas de paiements défectueux, l'organisme de formation appliquera les conditions suivantes :

- Les relances de paiement seront facturées 18 euros par relance. Pour chaque paiement, l'organisme de
-

formation peut réaliser une première relance lorsque le paiement n'a pas été effectué au dernier jour du mois concerné par le paiement. L'organisme de formation peut effectuer les relances suivantes tous les 5 jours ouvrés.

- Tout chèque ou prélèvement rejeté sera facturé 50 euros par rejet.
- En cas de refus de paiement par l'élève, des frais de contentieux lui seront facturés, qu'il s'agisse des frais de relance, des frais de procédure juridiques, ou de toutes autres frais engagés par l'organisme de formation pour obtenir le paiement de la formation. Ces frais ne seront pas dus par l'élève s'il annule sa formation dans les conditions prévues aux présentes conditions de vente.

En cas de retard d'un ou de plusieurs paiements, l'organisme de formation se réserve le droit de suspendre l'envoi des supports de cours et le support pédagogique. La formation ne reprendra qu'après le paiement des sommes dues par l'élève.

Dans le cadre des séminaires, lorsque le nombre de participants ne permettrait pas la tenue du séminaire, les clients seront remboursés sous trente jours à compter de la date d'annulation du séminaire.

13. RETRACTATION – CESSATION ANTICIPEE – FORCE MAJEURE

L'élève peut interrompre sa formation à tout moment dans les conditions et selon les modalités définies ci-après.

13.1. Au titre de la rétractation

L'élève bénéficie d'un délai de quatorze jours calendaires à compter de la date de signature du bon de commande pour se rétracter par lettre recommandée avec accusé de réception (LRAR). Le courrier de rétractation devra être envoyé à l'adresse figurant sur le bon de commande. Les supports pédagogiques n'ont pas à être retournés. Si l'élève fait usage de son droit de rétractation, aucune somme ne sera due. Le remboursement des sommes déjà versées interviendra dans un délai de 30 jours suivant la date d'envoi de la demande de rétractation (le cachet de la Poste faisant foi). Lorsque la formation est accessible en ligne, aucune demande de rétractation ne sera prise en compte dès lors que l'élève se sera connecté à la plate-forme de services en ligne de la formation.

13.2. Au titre de la cessation anticipée de la formation

Si l'élève souhaite interrompre sa formation avant la date de fin prévue, la demande de cessation anticipée devra être adressée par courrier en recommandé avec accusé de réception (LRAR), à l'adresse figurant sur le bon de commande. Les dispositions ci-dessous s'appliquent, en fonction de la durée initiale de la formation et sous réserve des conditions particulières applicables aux prestations en présence (article 14.2).

- a) Formation dont la durée normale est supérieure à six mois (toutes les préparations au BTS et équivalent BTS)
Si la demande de cessation anticipée est acceptée, il restera à la charge de l'élève:

- 65 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 30 jours calendaires à compter de l'expiration du délai de rétractation mentionné au 14.1 ci-dessus (soit un remboursement de 35 % du montant total dû),
- 80 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 60 jours calendaires qui suivent l'expiration du délai de 30 jours ci-dessus (soit un remboursement de 20 % du montant total dû),
- Au-delà de 90 jours calendaires suivant l'expiration du délai de rétractation mentionné au 14.1 ci-dessus, l'intégralité du montant total est due (soit aucun remboursement).

- b) Formation dont la durée affichée est inférieure ou égale à six mois (toutes les formations sauf les préparations au BTS et équivalent BTS)

Dans ce cas, il restera définitivement à la charge de l'élève:

- 65 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 15 jours francs à compter de l'expiration du délai de rétractation mentionné au 9.1 des présentes conditions générales,
- 80 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 15 jours qui suivent l'expiration du délai de 15 jours ci-dessus,
- Au-delà, l'intégralité du montant total est due.

- c) Cessation anticipée pour les prestations en présence

Sauf en cas d'impossibilité de réalisation de la prestation du fait d'ABS Formation ou du centre de formation partenaire, il reste acquis à ABS Formation :

- 35 euros si l'élève n'a participé à aucune heure de prestation,

- 70 euros si l'élève n'a participé qu'à une demi-journée,
- L'intégralité du montant de la prestation quelle que soit l'assiduité de l'élève si l'élève a participé à plus d'une demi-journée de formation.

Les frais de déplacement pour se rendre dans le centre de formation (ABS Formation ou partenaire) sont toujours à la charge de l'élève.

14. PROPRIETE INTELLECTUELLE

L'ensemble des documents, créés par Evania RH ou ses intervenants avant, pendant et après la signature de la commande avec le candidat demeurent la propriété exclusive d'EvaniaRH et ne peuvent être ni utilisés, ni modifiés, ni reproduits, ni communiqués, ni diffusés, ni vendus à un tiers sans l'accord écrit d'EvaniaRH. Dans le cadre de la commande signée entre ABSformation, marque d'EvaniaRH, et le candidat, le candidat bénéficie d'un droit d'utilisation non exclusif et non transférable, de tout élément mis à sa disposition par EvaniaRH.

Lorsque le candidat met en vente, sans que la liste en soit exhaustive, des documents (des supports de cours, des exercices, des corrigés, ...) appartenant à EvaniaRH à un tiers, sans l'accord d'EvaniaRH, il doit dédommager EvaniaRH pour le préjudice subit. Le dédommagement correspond à un montant forfaitaire et à une majoration. Le montant forfaitaire est égal à dix fois le montant du tarif public du ou des modules vendus. La majoration est égale au tarif public du ou des modules vendus pour chaque vente constatée. Le tarif public est le tarif défini par EvaniaRH au moment de l'observation de l'infraction.

Les éléments concernés par cet article comprennent notamment, sans que la liste en soit exhaustive, les supports de cours, d'exercices et des corrigés d'exercices, les éléments des sites internet appartenant à EvaniaRH, quelque soit leur forme (numérique, papier ...). EvaniaRH conserve l'ensemble des droits de propriété intellectuelle sur les éléments mis à disposition du candidat.

En cas de rupture du contrat, avant le paiement intégrale des sommes dues par le candidat à EvaniaRH, et ce qu'elle qu'en soit la cause, Le candidat s'engage :

- à restituer à EvaniaRH l'ensemble des éléments et des supports mis à sa disposition par EvaniaRH,
- à détruire toutes les copies des éléments mis à sa disposition par EvaniaRH, qu'il aurait pu réaliser directement ou indirectement,
- à détruire tous les éléments, documents, supports, logiciels ou bases de données, sans que la liste en soit exhaustive, qu'il aurait pu créer ou développer grâce aux éléments mis à sa disposition par EvaniaRH.

Ces restitutions et destructions devront être réalisées dans un délai de 5 jours suivant la signification par écrit de la volonté de rompre le contrat par le candidat.

15. INCESSIBILITE DU CONTRAT

Le présent contrat étant conclu intuitu personae, il ne pourra en aucun cas être cédé ou transféré, pas plus que les droits et obligations qui y figurent à quelque personne, et sous quelque forme que ce soit, par l'une ou l'autre des parties sans l'accord express, préalable et écrit de l'autre partie.

16. CONFIDENTIALITE

Les parties s'engagent à considérer comme strictement confidentielles toutes les informations qui leur auront été communiquées comme telles par l'autre partie dans le cadre de l'exécution du présent contrat, et notamment, sans que la liste en soit exhaustive, toutes informations concernant lesdites parties, les intervenants, les produits et services objet du présent contrat, les procédés de fabrication, les secrets d'affaires, personnes physiques ou morales contactées dans le cadre de ce contrat et les méthodes préconisées par celles-ci, et s'interdisent, en conséquence, pendant toute la durée du présent contrat et sans limitation de durée après son expiration, à condition que les informations susvisées ne soient pas tombées dans le domaine public, de les divulguer à quelque titre, sous quelque forme et à quelque personne que ce soit.

17. LITIGES

De convention expresse entre les parties, le présent contrat est régi par et soumis au droit français. Il est rédigé en langue française. Dans le cas où il serait traduit en une ou plusieurs langues étrangères, seul le texte français ferait foi en cas de litige. Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu, concernant tant sa validité, son interprétation, son exécution, sa résiliation, leurs conséquences et leurs suites seront soumis au Tribunal de Saint Nazaire.

18. ELECTION DE DOMICILE

Pour les besoins des présentes, les parties font élection de domicile aux adresses indiquées en tête des présentes.

Toute modification devra être signifiée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à l'autre partie, afin de lui être opposable.

19. INSCRIPTION

L'inscription à la formation peut se faire tout au long de l'année. Toutefois, les examens se déroulent régulièrement au mois de mai ou juin de chaque année.

Pour vous inscrire,

Il vous suffit de nous retourner par courrier, à l'adresse indiquée ci-dessous :

- ✓ la fiche d'inscription dûment complétée
- ✓ le bon de commande dûment complété,
- ✓ les paiements
 - le relevé d'Identité Bancaire
 - Si paiement en 1 ou 4 fois, les chèques correspondant à votre tarif
 - Si paiement en 11 fois, le chèque d'acompte et le justificatif de la mise en place du virement mensuel.
- ✓ le justificatif de votre niveau de formation
 - Si vous avez suivi une formation de niveau bac
 - le justificatif de votre formation (diplôme, attestation de formation ...)
 - les bulletins de note
 - Si vous justifiez d'une expérience professionnelle (3 ans dans un métier similaire)
 - le justificatif de l'employeur (attestation, contrat de travail ...)
- ✓ L'identité : copie recto verso d'une pièce d'identité de l'élève et de la personne qui effectue le paiement.

Pour de plus amples informations, vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante :

ABSformation
Espace ALTAPROUREMENT
2, impasse de la boussole
44 420 La Turballe

Téléphone. 09.81.94.26.90

Adresse électronique : information@absformation.fr

Signature du candidat

Fait à Saint-Nazaire

Nom : _____

Prénom : _____

Date : ____ / ____ / _____

Signature : (précédée de la mention lu et approuvé)

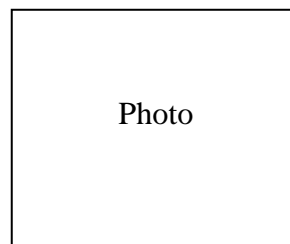
FICHE INSCRIPTION

Votre formation

BTS Management des Unités Commerciales (MUC)

Durée

1^{ère} année
 2^{ème} année
 2 ans
 Autre : _____
 (sur devis)



CANDIDAT :

Mademoiselle Madame Monsieur

NOM : _____ PRENOMS : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____ Pays : _____

Tél : _____ Portable : _____ email : _____

Né(e) le : ____ / ____ / ____ à : _____ Pays : _____

Nationalité : _____

Situation de famille : Célibataire Marié Divorcé Nombre d'enfants : ____ Ages : _____

Situation professionnelle : Etudiant Salarié Demandeur d'emploi

Diplômes (les 3 derniers) :

Période :	Diplôme :	Etablissement:

Compétences :

Anglais : Débutant Anglais quotidien Anglais professionnel Bilingue
 Informatique : Débutant Moyen Expert

Expériences (les 2 plus significatives) :

Période :	Société :	Poste et missions:

Motivations (3 mots)	Hobbies et niveau (Sport, musique ...)	Projets envisagé (association, soirée, évènement ...)

Projet professionnel :

BON DE COMMANDE

EvaniaRH, formation ABSformation

Espace ALTAPROUREMENT

2 impasse de la Boussole
44 420 La Turballe

Tel. 09.81.94.26.90

mail : information@absformation.fr

N° formateur : 11 78 81456 78

Siret : 510 294 770

Date : _____

Nom : _____

Adresse : _____

CP / Ville : _____

Téléphone : _____

E-mail : _____

Désignation du produit	Détail	Qté	Tarif unitaire € HT(2)	Prix TTC(1)
<u>Formation complète en 2 ans</u> de préparation à l'examen du BTS MUC				
Formation par correspondance au BTS MUC (Sur support électronique).				
Frais d'inscription.	BTSMUCDO	1	250,00€	250,00 €
Supports de formation et Suivi pédagogique (par téléphone ou email). Durée : 2 ans	BTSMUCA	1	1650,00 €	1650,00€
Comprend les cours de : Français - Culture générale et expression, Langue vivante étrangère, Economique, Droit, Management, Management des unités commerciales, Gestion des unités commerciales, Bases de la mercatique, La relation commerciale, La mercatique des réseaux d'unités commerciales, Communication, Informatique commerciale, CPAP (conduite et présentation d'activité professionnelle)				
TOTAL HT et TTC				1900€

(1)TVA non applicable (article 202 A à 202 C du CGI), (2) Tarif unitaire hors taxes en euros.

Les frais d'inscription sont remboursés uniquement si la commande est annulée dans les 14 jours calendaires.

Ces tarifs ne sont pas applicables en cas de financement de tout ou partie de la formation par un organisme professionnel.

Mode de paiement : Chèque Virement

Choix	A la commande	Mensualités suivantes	Coût total	Conditions
<input type="checkbox"/>	1900 €	-	1900 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	4 x 412.50 €	1900 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	10 x 174 €	1990 €	
<input type="checkbox"/>	250 €	16 x 115.38 €	2096 €	

Je reconnais avoir lu et compris les conditions générales de vente et je les accepte.

Signature 

Modalités de paiement :

Par chèque ou virement selon la formule choisie libellé au nom d'EVANIA RH

BON DE COMMANDE

EvaniaRH, formation ABSformation

Espace ALTAPROUREMENT

2 impasse de la Boussole

44 420 La Turballe

Tel. 09.81.94.26.90

mail : information@absformation.fr

N° formateur : 11 78 81456 78

Siret : 510 294 770

Date : _____

Nom : _____

Adresse : _____

CP / Ville : _____

Téléphone : _____

E-mail : _____

Désignation du produit	Détail	Qté	Tarif unitaire € HT(2)	Prix TTC(1)
Formation complète en 1 an de préparation à l'examen du BTS MUC				
Formation par correspondance sur support électronique				
Durée : 1 an				
Frais d'inscription.	BTSMUCDO	1	250,00€	250,00 €
Supports de formation et Suivi pédagogique (par téléphone ou email).	BTSMUCA	1	1200,00 €	1200,00€
Comprend les cours de : Français - Culture générale et expression, Langue vivante étrangère, Economique, Droit, Management, Management des unités commerciales, Gestion des unités commerciales, Bases de la mercatique, La relation commerciale, La mercatique des réseaux d'unités commerciales, Communication, Informatique commerciale, CPAP (conduite et présentation d'activité professionnelle)				
TOTAL HT et TTC				1450 €

(1)TVA non applicable (article 202 A à 202 C du CGI), (2) Tarif unitaire hors taxes en euros.

Ces tarifs ne sont pas applicables en cas de financement de tout ou partie de la formation par un organisme professionnel

Les frais d'inscription sont remboursés uniquement si la commande est annulée dans les 14 jours calendaires.

Les frais de supports de formation et de suivi pédagogique (1200 €) seront remboursés uniquement si la commande est annulée dans les 14 jours calendaires suivant la date de réponse négative du rectorat concernant la demande de formation en 1 an du candidat.

L'élève a demandé à bénéficier d'une formation en un an au lieu de deux ans. L'établissement de formation a informé l'élève que seul le rectorat était habilité à accepter ou à refuser les candidatures pour passer l'examen final du brevet de technicien supérieur « Management des unités commerciales » après une formation d'un an. L'élève a donc fait le nécessaire pour obtenir l'accord du rectorat avant de débiter la formation. L'organisme de formation ne pourra pas être tenu responsable si le rectorat refusait la candidature de l'élève pour passer l'examen final en mai 2016. De plus, si le rectorat l'accepte, l'élève sera dispensé des épreuves E1 et E2. Le tarif restera inchangé, même si l'élève est dispensé des épreuves E1 et E2.

Mode de paiement : Chèque Virement

Choix	A la commande	Mensualités suivantes	Coût total	Conditions
<input type="checkbox"/>	1450 €	-	1450 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	4 x 300 €	1450 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	8 x 155.75 €	1496 €	-

Je reconnais avoir lu et compris les conditions générales de vente et je les accepte.

Signature 

Modalités de paiement :

Par chèque ou virement selon la formule choisie libellé au nom d'**EVANIA RH**

BON DE COMMANDE

EvaniaRH, formation ABSformation
Espace ALTAPROUREMENT

2 impasse de la Boussole
44 420 La Turballe

Tel. 09.81.94.26.90

mail : information@absformation.fr

N° formateur : 11 78 81456 78

Siret : 510 294 770

Date : _____

Nom : _____

Adresse : _____

CP / Ville : _____

Téléphone : _____

E-mail : _____

Désignation du produit	Détail	Qté	Tarif unitaire € HT(2)	Prix TTC(1)
<u>Formation complète Année 1</u> de préparation à l'examen du BTS MUC				
Formation par correspondance au BTS MUC (Sur support électronique).				
Frais d'inscription et dossier de positionnement (étude et rédaction).	BTSMUCDO	1	250,00€	250,00 €
Supports de formation et Suivi pédagogique (par téléphone ou email). Durée : 1 an	BTSMUCA	1	950,00 €	950,00€
Comprend les cours de : Français - Culture générale et expression, Langue vivante étrangère, Economique, Droit, Management, Management des unités commerciales, Gestion des unités commerciales, Bases de la mercatique, La relation commerciale, La mercatique des réseaux d'unités commerciales, Communication, Informatique commerciale, CPAP (conduite et présentation d'activité professionnelle)				
TOTAL HT et TTC				1200€

(1)TVA non applicable (article 202 A à 202 C du CGI), (2) Tarif unitaire hors taxes en euros.

Les frais d'inscription sont remboursés uniquement si la commande est annulée dans les 14 jours calendaires.

Ces tarifs ne sont pas applicables en cas de financement de tout ou partie de la formation par un organisme professionnel.

Mode de paiement : Chèque Virement

Choix	A la commande	Mensualités suivantes	Coût total	Conditions
<input type="checkbox"/>	1200 €	-	1900 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	4 x 237.50 €	1200 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	8 x 125.75 €	1256 €	

Je reconnais avoir lu et compris les conditions générales de vente et je les accepte.

Signature 

Modalités de paiement :

Par chèque ou virement selon la formule choisie libellé au nom d'EVANIA RH

BON DE COMMANDE

EvaniaRH, formation ABSformation

Espace ALTAPROUREMENT

2 impasse de la Boussole
44 420 La Turballe

Tel. 09.81.94.26.90

mail : information@absformation.fr

N° formateur : 11 78 81456 78

Siret : 510 294 770

Date : _____

Nom : _____

Adresse : _____

CP / Ville : _____

Téléphone : _____

E-mail : _____

Désignation du produit	Détail	Qté	Tarif unitaire € HT(2)	Prix TTC(1)
<u>Formation complète Année 2</u> de préparation à l'examen du BTS MUC				
Formation par correspondance au BTS MUC (Sur support électronique).				
Frais d'inscription.	BTSMUCDO	1	250,00€	250,00 €
Supports de formation et Suivi pédagogique (par téléphone ou email). Durée : 1 an	BTSMUCA	1	750,00 €	750,00€
Comprend les cours de : Français - Culture générale et expression, Langue vivante étrangère, Economique, Droit, Management, Management des unités commerciales, Gestion des unités commerciales, Bases de la mercatique, La relation commerciale, La mercatique des réseaux d'unités commerciales, Communication, Informatique commerciale, CPAP (conduite et présentation d'activité professionnelle)				
TOTAL HT et TTC				1000€

(1)TVA non applicable (article 202 A à 202 C du CGI), (2) Tarif unitaire hors taxes en euros.

Les frais d'inscription sont remboursés uniquement si la commande est annulée dans les 14 jours calendaires.

Ces tarifs ne sont pas applicables en cas de financement de tout ou partie de la formation par un organisme professionnel.

Mode de paiement : Chèque Virement

Choix	A la commande	Mensualités suivantes	Coût total	Conditions
<input type="checkbox"/>	1000 €	-	1000 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	4 x 187.50 €	1000 €	-
<input type="checkbox"/>	250 €	8 x 99.75 €	1048 €	-

Je reconnais avoir lu et compris les conditions générales de vente et je les accepte.

Signature



Modalités de paiement :

Par chèque ou virement selon la formule choisie libellé au nom d'EVANIA RH

Mode de paiement

1. Par chèque

Pour le paiement en 1 fois

Chèque libellé au nom **d'EVANIA RH**

2. Par virement

Pour le paiement en 1 fois

<i>Intitulé du compte</i>	c/étab	c/guichet	n/compte	c/rice	domiciliation		
EVANIA RH 13 RUE SAINT HONORE 78000 VERSAILLES	14445	00400	08000436021	86	CE BRETAGNE - PAYS DE LOIRE RUE DE LA FUIE, ZAC DE VILLEJAMES 44350 GUERANDE TEL : 02.53.84.10.58		
IBAN	FR76	1444	5004	0008	0004	3602	186
BIC	C E P A F R P P 4 4 4						