

Internat La Plaine St-Denis

En septembre 2017 s'est ouvert le lycée de La Plaine à Saint Denis proposant un internat accessible aux élèves et étudiants post bac, inscrits dans les lycées de Saint Denis et Saint-Ouen.

Les élèves actuellement scolarisés peuvent être inscrits, pour 2018-2019, dans cet établissement en voie générale, technologique ou en voie professionnelle, que ce soit en seconde, 1ère, terminale ou post-bac.

L'élève a accès à une place dans l'internat de La Plaine quelque soit son lieu de résidence. C'est le lieu de scolarisation qui détermine le droit d'accès ou non.

Ce n'est pas un internat d'excellence, c'est un internat dont la finalité est d'alléger, pour des élèves et étudiants en capacité de réussir, les contraintes sociales qui pèsent sur leur scolarité.

Les demandes d'inscription à l'internat seront examinées par une commission, sous l'égide du Directeur de la DSDEN. Pour que le dossier puisse être examiné, il doit être déposé à la DSDEN avant fin juin 2018.

Plusieurs documents sont à remplir, un par le chef d'établissement, un par l'assistante sociale de l'établissement et un autre par la famille et l'élève. Ce dernier devra écrire une lettre de motivation destinée à recueillir l'assentiment des intéressés à cette démarche d'inscription à l'internat.

Dossier SOCIAL

Une procédure unique : Le dossier social étudiant

Les services du CNOUS vous permettent de constituer votre dossier social étudiant (DSE) et suivre son traitement en ligne :

<http://dse.orion.education.fr>

Quand constituer mon dossier social ?

Constituez votre dossier sur le site web de mi janvier à fin avril.

Aides possibles

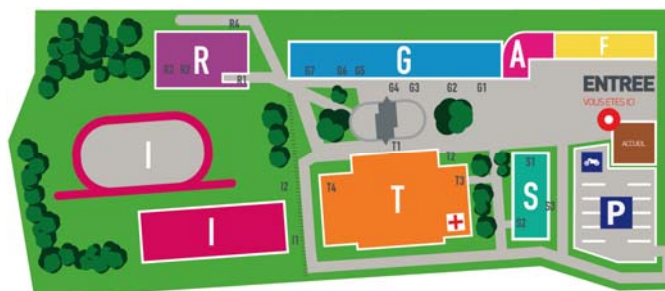
Bourses nationales d'études sur critères sociaux
Logement en résidence universitaire
Aides au mérite de l'enseignement supérieur (mentions TB au bac)

Plus d'informations

Le site du CNOUS (national) : <http://www.cnous.fr>
Le site du CROUS de Créteil : <http://www.crous-creteil.fr>

Le LYCEE

Le lycée Paul ELUARD accueille chaque année environ 1700 élèves et étudiants encadrés par 190 personnels enseignants sur un site de 7 hectares regroupant 5 bâtiments.



A	Administration	R	Restauration
G	Enseignement Général	F	Formation continue
T	Enseignement Technologique	I	Installations sportives
S	Enseignement Scientifique		

Accès TRANSPORTS

BUS	154	255	356	Lycée Paul ELUARD
	268	256	361	ST DENIS - Université
	153	253		Basilique de S ^T DENIS
	239			Médiathèque

T	1	Basilique de S ^T DENIS	M	13	Basilique de S ^T DENIS
	5	Marché de S ^T DENIS	RER	D	Gare de S ^T DENIS
	8	Gare de S ^T DENIS	H		Gare de S ^T DENIS

Nous CONTACTER

🏠	Lycée Paul ELUARD 15-17 avenue jean MOULIN 93206 SAINT-DENIS CEDEX	☎	01 49 71 70 00
		✉	contact@lyceepauleluard.fr
		🌐	www.lyceepauleluard.fr

Sur LE WEB

Pour obtenir davantage d'informations sur cette formation, rendez-vous sur la page web en utilisant le flashcode ci-contre ou à l'adresse :

www.lyceepauleluard.fr/flashcode/flyer-bts-muc.html



Lycée polyvalent
Paul ELUARD



Brevet de
Technicien Supérieur

Voie TERTIAIRE

Management des
Unités
Commerciales

BTS

La FORMATION

Objectif

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales (MUC) a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Qu'est-ce qu'une unité commerciale ?

Une unité commerciale est un lieu (physique ou virtuel) nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services (exemples d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Quel travail avec un BTS MUC ?

Dans le cadre d'une unité commerciale, le titulaire du BTS Management des unités commerciales remplit les missions suivantes :

- Management de l'unité commerciale,
- Gestion de la relation avec la clientèle,
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services,
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

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

Au cœur du métier : la relation client

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.

Après QUEL BAC ?

L'idéal :

Baccalauréat technologique STMG spécialité mercatique.

Très adapté :

Baccalauréats technologiques STMG ou STG (autres spécialités), Baccalauréat général ES.

Avec un bon ou un très bon niveau :

Baccalauréat professionnel spécialité Commerce.

Profil d'étudiants

Etudiants motivés par le monde du commerce et de l'économie, vous souhaitez intégrer une formation courte (2 ans).

Comme toute formation dans un établissement public, l'étudiant est soumis aux principes définis par le règlement intérieur du lycée impliquant notamment ponctualité, assiduité et respect de la laïcité.

Les ENSEIGNEMENTS

Matières	Horaires d'enseignement	
	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Enseignements obligatoires		
Culture générale & expression	2h	2h
Langue vivante : Anglais	3h	3h
Economie d'entreprise	2h	2h
Economie générale	2h	2h
Droit	2h	2h
Management et gestion de l'unité commerciale	4h	6h
Gestion de la relation client	5h + 4h ^{TD}	2h
Informatique commerciale	2h	3h
Développement de l'unité commerciale	3h	5h + 4h ^{TD}
Communication	2h	-
Enseignements facultatifs (2ème année)		
Langue vivante 2 : Espagnol	-	2h

Conditions d'enseignement

Classes de 35 étudiants.

Les séances de TD sont dispensées en groupe à effectif réduit.

Au-delà des dédoublements réglementaires, d'autres cours sont susceptibles d'être dispensés sur des groupes à effectif réduit.

Périodes de STAGE

Missions professionnelles préparatoires

Ces missions se déroulent en entreprise sur une durée de 10 journées par année de formation. Elles précèdent l'immersion en entreprise.

Périodes d'immersion en entreprise

Elles sont réparties sur les deux années pour cumuler au total 12 à 14 semaines dans la même entreprise pendant lesquelles l'étudiant évolue en milieu professionnel réel.

Missions confiées en entreprise

- Management de l'unité commerciale,
- Gestion de la relation avec la clientèle,
- Gestion et animation de l'offre de services et de produits,
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

L'EXAMEN

Intitulés des épreuves	Coef.	Forme	Durée
Epreuves générales			
E1 : Culture générale & expression	3	Ecrit	4h
E2 : Langue vivante : Anglais	3	Ecrit Oral	2h 40min.
E3 : Droit, Economie, Management des entreprises	3		
- U31 : Economie et Droit		Ecrit	4h
- U32 : Management des entreprises		Ecrit	3h
Epreuves professionnelles			
E4 : Management et gestion des unités commerciales	4	Ecrit	5h
E5 : Analyse et conduite de la relation commerciale	4	CCF*	
E6 : Projet de développement d'une unité commerciale	4	CCF*	
Epreuves facultatives			
Langue vivante 2 : Espagnol	+ > ¹⁰ / ₂₀	Oral	

*CCF = Contrôle en Cours de Formation

Après LE B.T.S.

Poursuites d'études possibles

Licences : Sciences de gestion, Sciences économiques...

Licences Pro : Assurances, Banque, Finances, Commerce...

Ecoles spécialisées : Negoventis, EGC, SKEMA...

Débouchés professionnels

Chef d'agence commerciale, Responsable clientèle...

Administrateur des ventes, Chef des ventes...

Manager de rayon, Chef de secteur, Directeur de magasin...

Qu'en PENSENT-ILS ?

Nemanja, 22 ans, responsable adjoint de magasin

Après un stage durant ma formation dans une grande enseigne de prêt à porter masculin, j'ai intégré en CDI l'enseigne. J'ai d'abord été vendeur 1 an avant de venir très vite adjoint au manager.

Fédé, 26 ans, étudiante à l'ESPE

Après un BTS MUC, j'ai poursuivi mes études à l'université en Licence puis Master en finance et économie de l'entreprise à l'université de Paris XIII. Je suis maintenant professeure contractuelle d'économie gestion et me prépare au concours de recrutement de l'Education Nationale à l'ESPE de Saint-Denis.