

## Les métiers du commerce évoluent...

### La formation en BTS MUC au lycée Ronsard innove :

Mise en œuvre d'une pédagogie spécifique et adaptée s'appuyant sur la réalité du terrain

Formation individualisée grâce à un effectif de 18 étudiants

Maîtrise de nombreux outils numériques

Un voyage d'études à l'étranger.

### Unités commerciales d'accueil :

Secteur de la grande distribution  
Grande surface spécialisée  
Banque  
Assurance...

### Exemples de profils d'emplois :

Conseiller commercial  
Chargé de clientèle  
Second de rayon  
Chef de secteur  
(avec licence professionnelle)  
Directeur d'agence  
(après quelques années d'expérience)

## Renseignements

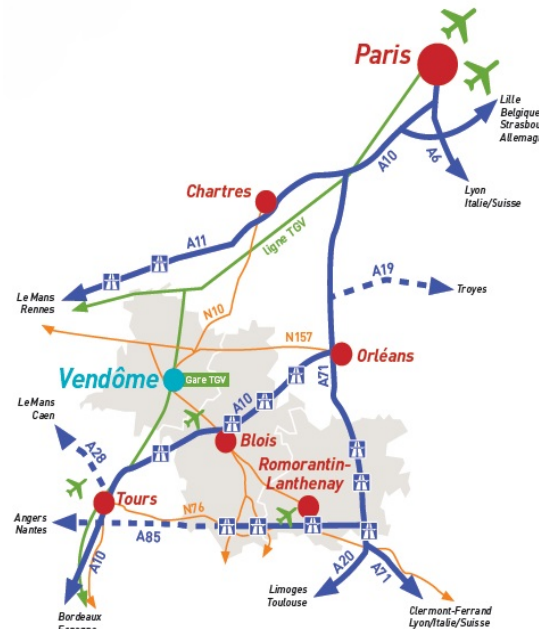
Lycée Ronsard

Rue Frédéric Joliot Curie

41107 Vendôme cedex

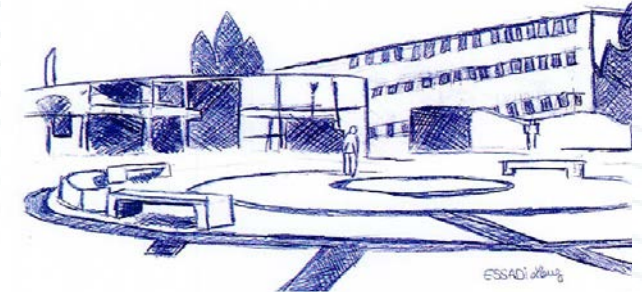
☎ 02 54 73 32 21

✉ [bts.vendome@laposte.net](mailto:bts.vendome@laposte.net)

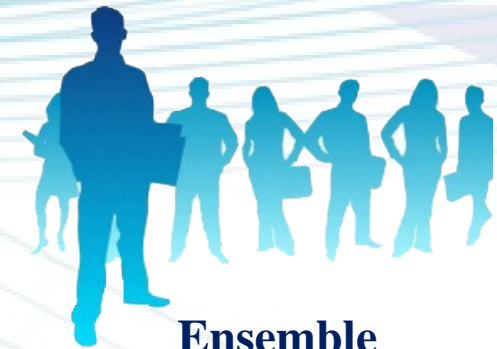


[www.lyceeronsard.eu](http://www.lyceeronsard.eu)

[@lyceeronsard](https://twitter.com/lyceeronsard)



## BTS Management des Unités Commerciales



Ensemble  
construisons  
votre avenir professionnel

**Un BTS créé**

**à la demande de la profession**

## Une formation Professionnelle

- Axée sur le marketing, la relation clientèle, le management et la gestion
- Orientée vers la grande distribution, la banque, l'assurance
- Accompagnée par un enseignement général
- Avec conditions matérielles de qualité :

Salles spécifiques BTS

Un poste informatique par étudiant avec la possibilité d'emprunt d'un ordinateur portable

**Une exigence professionnelle indispensable !**



## D'excellents résultats aux examens confirmés par de réelles réussites professionnelles

Les résultats du lycée Ronsard au BTS MUC sont excellents puisqu'ils atteignent très régulièrement 100% pour une moyenne académique de l'ordre de 65%.

Des diplômés qui occupent des postes à responsabilité notamment sur le bassin vendômois.

**Un BTS offrant :**

**Une poursuite d'études en licence professionnelle puis master.**

**Une intégration directe dans la vie active**

**Le BTS MUC**

s'adresse aux étudiants qui souhaitent développer leurs aptitudes commerciales, leur sens des responsabilités et de l'initiative.



### Préparation sur 2 ans

14 semaines de stage en milieu professionnel et 15 jours d'immersion dans l'Unité Commerciale

Formation basée sur la Gestion de la Relation Client

Mises en situations concrètes issues de l'entreprise.

**Cette immersion apporte une expérience indispensable au développement des savoir-faire et savoir-être.**