

2 BTS

**ASSISTANT DE GESTION PME-PMI
MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES**

- **PARMI LES PLUS FORTS TAUX DE RÉUSSITE DE L'ACADÉMIE**
- **LE CONTRAT D'ALTERNANCE LE PLUS FAVORABLE POUR L'ÉTUDIANT**
- **LE CONTRAT LE PLUS AVANTAGEUX POUR L'ENTREPRISE**



**L'APPRENTISSAGE
L'ALTERNANCE
GAGNANTE**

LA BONNE FORMULE, C'EST L'APPRENTISSAGE

DISPOSER D'UNE BONNE FORMATION THÉORIQUE, C'EST NÉCESSAIRE.

POSSÉDER UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE, C'EST INDISPENSABLE.

AVOIR LES DEUX, C'EST LE DÉBUT DE LA RÉUSSITE PROFESSIONNELLE !

L'APPRENTISSAGE : LA BONNE FORMULE POUR L'EXCELLENCE DE LA FORMATION,
LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE ET LA QUALITÉ DU SUIVI.

DEUX BTS QUI ONT DE L'AVENIR

**BTS Assistant de Gestion
PME-PMI**
DIPLOME D'ÉTAT

**BTS Management des Unités
Commerciales**
DIPLOME D'ÉTAT

PLURIDISCIPLINAIRE ET PASSIONNANT,

ce BTS permet d'exercer ses talents dans des domaines d'activité essentiels à l'entreprise. Il requiert le sens de l'organisation et le goût du travail en équipe.

96% des entreprises du Haut-Rhin sont des PME-PMI de moins de 50 salariés. Elles manquent souvent de professionnels polyvalents capables de secondar efficacement le chef d'entreprise dans ses diverses missions : administratives, comptables, commerciales...

À FORTE ORIENTATION COMMERCIALE,

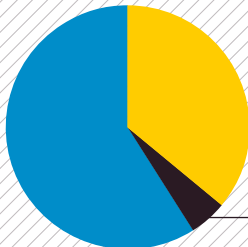
ce BTS est orienté vers des missions comme la gestion et l'animation d'un lieu de vente, la gestion de la relation avec le client, le marketing et le management de l'Unité Commerciale.

Le dynamisme, l'ouverture d'esprit et des talents de communication sont indispensables aux postes sur lesquels débouche le BTS :

Télévendeur, Animateur des ventes, Manager de rayon, Chef de secteur, Assistant marketing.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BTS AG



38%

d'enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Économie générale
- Management des entreprises
- Droit

10%

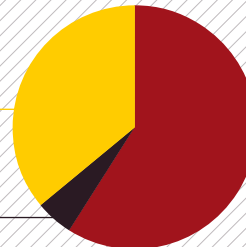
d'examens blancs

52%

d'enseignements professionnels

- Gestion des relations clients et fournisseurs
- Communication interne et externe
- Organisation et gestion de la PME
- Gestion du système d'information et des outils bureautiques
- Développement de la PME

BTS MUC



52%

d'enseignements professionnels

- Management et Gestion des Unités Commerciales
 - Gestion de la relation Commerciale
- Développement de l'Unité Commerciale
 - Informatique Commerciale
 - Communication

LE RECRUTEMENT

UNE PREMIÈRE ÉTAPE VERS VOTRE PROJET PROFESSIONNEL

Bacheliers, futurs bacheliers, demandez votre dossier d'admission au CFA Sud Alsace. Le processus est simple et s'effectue en 6 étapes.

- 1 Analyse du dossier scolaire des 2 ou 3 dernières années
- 2 Un test écrit
- 3 Un entretien individuel
- 4 Dès l'admissibilité prononcée, le CFA Sud Alsace vous
 - met en contact avec des entreprises qui recrutent
 - prépare aux entretiens d'embauche
- 5 Admission définitive après obtention du Bac et embauche

LE STYLE CFA SUD ALSACE

Le professionnalisme de tous les acteurs du CFA Sud Alsace renforcé par une atmosphère conviviale : encore une bonne formule !



LA FORMATION

POUR QU'ALTERNANCE RIME AVEC QUALITÉ

Durant vos 2 années de formation, tout est mis en œuvre pour que la formation théorique et les compétences professionnelles développées en entreprise se complètent harmonieusement.

UN RYTHME ADAPTÉ AUX BESOINS

- Pour le BTS Management des Unités Commerciales : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise
- Pour le BTS Assistant de Gestion PME-PMI : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

UNE PÉDAGOGIE DE LA RÉUSSITE :

- Un volume d'heures de formation (1 500 h en 2 ans) supérieur aux autres contrats d'alternance
- Des laboratoires multimédia et informatiques performants
- Le suivi de l'acquisition des compétences professionnelles en cohérence avec les cours théoriques
- Des équipes pédagogiques et administratives efficaces et présentes au CFA comme en entreprise



■ LES AVANTAGES :

- Vous bénéficiez du double statut salarié-étudiant
- Vous percevez un salaire
- Vous êtes remboursé de vos frais de déplacement*
- Vous êtes exonéré de l'impôt sur le revenu*

■ L'ENVIRONNEMENT

- Le centre de formation est à taille humaine
- Dans un cadre verdoyant près du Campus
- Chacun y développe des relations de confiance et de convivialité
- De nombreux anciens peuvent témoigner du style CFA

■ LE PROFESSIONNALISME

- Parmi les plus forts taux de réussite de l'Académie
- Des formateurs (professeurs, consultants, professionnels) agréés par l'Education Nationale
- Des relations suivies avec le Maître d'apprentissage
- Des contrôles continus et BTS blancs durant tout le cursus

■ ET DE PLUS

- Le CFA est géré par la Chambre de Commerce et d'Industrie Sud Alsace Mulhouse (Etablissement Public)
- Le CFA est habilité à faire passer des épreuves professionnelles en CCF (Contrôle en Cours de Formation)
- Le CFA participe au projet de mobilité des apprentis à l'étranger

*sous certaines conditions

POUR L'ENTREPRISE

UN CONTRAT GAGNANT/GAGNANT

BÉNÉFICIER DE CES AVANTAGES

- Le rythme de l'alternance adapté à vos besoins
- Une prime de soutien à la formation de l'apprenti
- L'exonération des charges patronales sur le salaire
- L'assurance d'un suivi de qualité entre apprenti/CFA/entreprise
- Des apprentis formés à vos méthodes et votre culture d'entreprise
- Un moyen efficace d'intégrer de nouvelles compétences

TROUVER L'APPRENTI QU'IL VOUS FAUT

- Un conseiller du CFA vous rencontre pour construire le profil qui répond à vos attentes
- Le CFA vous adresse les candidatures des étudiants admissibles
- Vous embauchez le jeune qui vous convient
- Le point A de la CCI Alsace Mulhouse assure le suivi administratif jusqu'à la signature du contrat d'apprentissage et pendant toute sa durée.

VOS CONTACTS

cfa@mulhouse.cci.fr

www.cfa-mulhouse.org

CFA Sud Alsace

15 rue des Frères Lumière
BP 2333
68069 MULHOUSE Cedex
Tél. 03 89 33 35 33
Fax 03 89 33 35 47



CFA SUD ALSACE
Centre de Formation d'Apprentis