

## LE STAGE EN UNITE COMMERCIALE

### 1 - Les caractéristiques de l'unité commerciale (UC) :

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...).

Cela **exclut** par exemple :

- les collectivités locales ou territoriales
- les entreprises industrielles qui ne disposent pas d'agences commerciales
- les administrations
- les chambres de commerce et d'industrie
- les associations de commerçants
- les cabinets d'avocats ou d'experts comptables

Le titulaire du BTS MUC 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, location, communication, transport, ...

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) que de professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, ...).

Cela **exclut** les entreprises qui commercialisent des biens ou des services :

- de secteurs très spécifiques et réglementés (notamment la santé),
- ou nécessitant des connaissances techniques approfondies liées à la nature des produits.

## 2 - Les trois conditions de validité du stage:

Le stage en milieu professionnel est obligatoire. Il a lieu dans une ou deux unités commerciales (voir page 1/2) d'une **taille suffisante** pour justifier le recours à un **technicien supérieur**. Ces entreprises doivent mettre le stagiaire dans **une situation professionnelle conforme aux exigences et à l'esprit du diplôme**.

