



BTS MARKETING & ACTION COMMERCIALE

DUREE DE LA FORMATION : DEUX (2) ANS
NIVEAU D'ADMISSION : BAC Toutes séries
INTERNET : Gratuit
BIBLIOTHEQUE NUMERIQUE : Gratuite

POUR TOUTE INFORMATION RELATIVE AUX DROITS D'INSCRIPTION, AUX FRAIS DE SCOLARITE, AUX MODALITES DE PAYEMENT ET A L'ACQUISITION DE L'UNIFORME, VEUILLEZ CONTACTER LE SECRETARIAT DANS CHAQUE PAYS

PORT DE CASQUE OBLIGATOIRE POUR TOUT DÉTENTEUR DE MOTO

PIECES A JOINDRE AU DOSSIER

- 1°) DEMANDE MANUSCRITE, CV, LETTRES DE RECOMMANDATION DES PROFESSEURS
- 2°) 1 EXTRAIT DE NAISSANCE
- 3°) 4 PHOTOS D'IDENTITE
- 4°) COPIE CERTIFIEE DU BACCALAUREAT OU ATTESTATION PROVISoire DU BAC et relevé de notes
- 5°) 4 ENVELOPPES TIMBRES PORTANT L'ADRESSE EXACTE DES PARENTS OU DU TUTEUR
- 6°) 1 CERTIFICAT DE VISITE MEDICALE
- 7°) POUR LES BOURSIERS UNE ATTESTATION D'ATTRIBUTION DE BOURSE ET UNE PRISE EN CHARGE

PROGRAMME

N°	MATIERES	
	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année
A	<u>Formation Professionnelle</u> 1 Marketing et connaissance des marchés 2 Management des unités commerciales 3 Commerce international 4 Approche des marchés étrangers et gestion des relations commerciales 5 Distribution 6 Communication d'entreprise 7 Gestion des ressources humaines 8 Stratégie commerciale	<u>Formation Professionnelle</u> Marketing et connaissance des marchés Management des unités commerciales Commerce international Approche des marchés étrangers et gestion des relations commerciales Distribution Communication d'entreprise Gestion des ressources humaines Stratégie commerciale
B	<u>Formation Générale</u> 1 Technique d'expression écrite et orale 2 Anglais commercial 3 Économie générale 4 Économie et organisation d'entreprise 5 Droit civil 6 Statistique appliquées à la gestion Comptabilité analytique de gestion Informatique appliquée + pratique de logiciels d'analyse des données Jeu d'entreprise	<u>Formation Générale</u> Technique d'expression écrite et orale Anglais commercial Économie générale Économie et organisation d'entreprise Statistique appliquées à la gestion Informatique appliquée + pratique de logiciels d'analyse des données Jeu d'entreprise Droit commercial et droit de travail Gestion budgétaire Séminaire de création d'entreprise
STAGE : 8 semaines pour la 2^{ème} année		

Le stage Celui de la deuxième année fait l'objet d'un mémoire que l'étudiant(e) soutiendra devant un jury nommé par le recteur de l'Université dès son admissibilité à l'examen d'État BTS.

FOURNITURES SCOLAIRES : 1 ou 2 cahier(s) par matière, 1 calculatrice, bics, crayon, gomme, règle, 1 clé USB, etc...

PROFIL TERMINAL ET OBJECTIF GENERAUX

Dans toutes les entreprises, il existe un département commercial dont le rôle est de vendre les produits parce que la force de frappe d'une entreprise, c'est la vente.

Le titulaire du BTS Action Commerciale et Force de vente, est un technicien supérieur, spécialiste de l'élaboration des politiques commerciales et des stratégies de vente. Il est apte à assumer des responsabilités d'animation des équipes de vente travaillant dans la spécialité considérée.

C'est un métier de contact, de relations humaines. Le titulaire du BTS Action Commerciale, peut travailler partout, dans toutes les entreprises (Banques, Assurances, Entreprises Industrielles et Commerciales etc ...)

La formation vise à permettre à l'étudiant de maîtriser les concepts-clefs du marketing et à être capable d'(de) :

- étudier un marché
- contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- organiser et animer une équipe de vente
- analyser la rentabilité des ventes
- maîtriser les techniques d'expression en français et dans une langue étrangère (en anglais) en utilisant le vocabulaire propre aux activités commerciales
- utiliser les logiciels informatiques propres à l'activité de gestion et à l'activité commerciale.

En général, les commerciaux sont des employés très bien rémunérés car ce sont eux qui apportent à l'entreprise sa clientèle. Dans une économie de marché où la concurrence est forte, la bonne gestion du département marketing est la garantie du succès de l'entreprise. C'est probablement l'une des formations qui apportent le plus de débouchés actuellement et dans le futur.

Pour réussir les études en Action Commerciale et sa vie professionnelle, l'étudiant doit avoir pour vocation le monde des affaires et avoir des aptitudes à suivre et à assimiler les cours des matières fondamentales. Il doit être dégourdi et opiniâtre. Il ne doit jamais se décourager, jamais baisser les bras, mais doit posséder une bonne culture générale et être un fin psychologue.

Exemple de débouchés :

- ❑ Attaché commercial
- ❑ Responsable des ventes
- ❑ Responsable commercial et ou du marketing
- ❑ Directeur commercial et ou marketing (après plusieurs années d'expérience)
- ❑ Chef de produit
- ❑ Etc.....

POUR TOUT RENSEIGNEMENT COMPLEMENTAIRE, NOUS CONTACTER