



BTS ACTION COMMERCIALE ET FORCE DE VENTE

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

PIECES A JOINDRE AU DOSSIER

- 1°) DEMANDE MANUSCRITE,
- 2°) 1 EXTRAIT DE NAISSANCE OU UNE FICHE INDIVIDUELLE D'ETAT CIVIL,
- 3°) 4 PHOTOS D'IDENTITE,
- 4°) COPIE CERTIFIEE DU BACCALAUREAT OU ATTESTATION PROVISoire DU BAC,
- 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
A	<u>Formation Professionnelle</u>
1	* Fondements et concepts du Marketing et Études de marche
2	* Stratégie Marketing et plan d'action commerciale
3	* Techniques de vente et de Négociation
4	* Distribution – Merchandising
5	* Management de la force de vente
6	* Comptabilité
7	* Informatique (Traitement de Texte, Tableur, base de données, etc)
B	<u>Formation Générale</u>
1	* Communication et Expression française
2	* Langue vivante (Anglais)
3	* Mathématiques Appliquées
4	* Économie Générale
5	* Économie et Organisation des Entreprises
6	* Droit : (-Droit Civil – Droit Commercial – Droit du travail)
STAGE : 4 semaines pour la 1 ^{ère} année et 8 semaines pour la 2 ^{ème} année	

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

Fournitures scolaires : 1 ou 2 cahier(s) par matière, 1 calculatrice, bics, crayon, gomme, règle, Blanco, et 1 clé USB, etc.

☞ **Pour les hommes** : Un costume bleu marine avec chemise blanche + cravate fournie + chaussures noires.

☞ **Pour les femmes** : Un ensemble veste bleu marine avec chemise blanche + cravate fournie + chaussures noires.

☞ **Deux T-shirts ESGIS**

PROFIL TERMINAL ET OBJECTIFS 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...

POUR TOUT RENSEIGNEMENT COMPLEMENTAIRE, NOUS CONTACTER