



POUR QUEL AVENIR ?

C'est en acquérant un état d'esprit et un savoir-faire spécifique que les activités d'entreprises commerciales de détail et de gros vous seront ouvertes.

Vous serez rapidement capable :

- De commercialiser un produit ou service
- D'étudier les besoins de l'entreprise à partir de l'offre et de la demande
- De mettre en place une stratégie commerciale
- D'analyser les résultats quantitatifs et qualitatifs de vos études.

Ainsi, la polyvalence de cette formation vous permettra d'acquérir un poste :

- Délégué commercial
- De chargé de clientèle
- De télé-conseiller
- De marchandiseur
- D'assistant chef de rayon.

A l'issue de votre BTS ; vous pourrez rentrer sur le marché de l'emploi ou poursuivre en BAC+3, BAC+4 dans des études supérieures :

- De Marketing
- De communication
- De Management

Lutter contre la concurrence et une demande de plus en plus exigeante en terme de produits et de services nécessitent d'élaborer des stratégies d'accueil, de service, de commercialisation. C'est pourquoi la réussite d'une entreprise est directement liée au professionnalisme de ses collaborateurs.

> Diplôme

Le brevet de Technicien Supérieur est un diplôme officiel, délivré par le ministère de l'Education Nationale.

> Conditions d'admission

Etre titulaire d'un baccalauréat ou être issu de l'enseignement Supérieur.

> Contenu de la formation

- **Management et gestion des unités commerciales**
 - La démarche mercatique
 - La gestion de l'offre et de la demande
 - Le système d'information, les NTIC
 - La négociation achat / vente
 - Communication, Management
- **Analyse et conduite de la relation commerciale**
 - Epreuve orale / contenu de stages en entreprise
 - Maîtrise de la relation commerciale
 - Capacité d'autonomie et d'organisation
 - Enrichissement et exploitation de l'information
- **Projet de développement de l'unité commerciale**
 - Epreuve orale / diagnostic stratégique d'une unité commerciale
 - Traitement des problèmes humains, financiers et organisationnels constatés en entreprise
- **Informatique**
- **Outils de gestion commerciale (comptabilité, maths, recherche opérationnelle, gestion, techniques financières)**
- **Economie générale**
- **Economie d'entreprise**
- **Droit (commercial et social)**
- **Français**
- **Langues**



Une bonne formation vous permettra d'envisager votre avenir professionnel avec sérénité

REFERENTIEL		DUREE	COEF
Français	ECRIT	4 H	3
Langue vivante étrangère	ORAL	20 mn + 20 mn	1,5
	ECRIT	2 h	1,5
Economie et Droit	ECRIT	4 H	3
Projet de développement d'une unité commerciale	ORAL	40 mn	4
Management et gestion des unités commerciales	ECRIT	5 H	4
Analyse et conduite de la relation commerciale	ORAL	45 mn + 45 mn	4
TOTAL			20