
BTS ACTION COMMERCIALE ET FORCE DE VENTE (AC/FV)

(Bac A, G1, G2, G3, C, D, E, F)

Aptitudes et exigences

- Contact humain aisé, dynamisme et désir de convaincre, sens des responsabilités, bonne gestion du temps
- Dynamisme et esprit commercial
- Sens de l'organisation, de la méthode et esprit d'analyse
- Grande ouverture d'esprit et sens de l'initiative

Profil terminal

L'étudiant, au terme de cette formation doit être capable de :

- Faire des études de marché, analyser la rentabilité des ventes et contribuer à la définition et à l'organisation de la stratégie commerciale de l'entreprise surtout à l'exportation
- Organiser et animer une équipe de vente
- Maitriser les logiciels bureautiques et utiliser les logiciels propres à la gestion commerciale etc ...

Débouchés

Par ces perspectives d'avenir, cette filière offre de nombreux débouchés dans toutes les forme de commerce : attaché commercial, chef des ventes, chef de produits etc...

MATIERES ET HORAIRES HEBDOMADAIRES

MATIERES	1 ^{ère} Année			2 ^{ème} Année		
	Cours	Cours+ TD	TD/TP	Cours	Cours + TD	TD/TP
MATIERES PROFESSIONNELLES						
Distribution merchandising	-	2	-	-	-	-
Fondement concept du marketing et étude de marché	-	2	-	-	2	-
Management de la force de vente	-	2	-	-	2	-
Stratégie marketing	-	3	-	-	3	-
Etude de cas	-	-	-	-	3	-
Comptabilité	-	4	-	4	-	2
Logiciel Saari commerciale	-	-	-	-	2	-
Technique de vente	-	2	-	-	2	-
MATIERES GENERALES						
Economie et Organisation des Entreprises	-	3	-	-	3	-
Economie Générale	-	2	-	-	2	-
Droit (civil, commercial, social)	-	3	-	-	3	-
Mathématiques financières	-	2	-	-	-	-
Statistiques probabilité	-	2	-	-	-	-
Outil mathématique de gestion	-	-	-	-	2	-
Microsoft Word	-	2	-	-	2	-
Microsoft Excel	-	2	-	-	2	-
Communication et Expression Française	-	3	-	-	3	-
Langue vivante (Anglais)	-	2	-	-	2	-
Total formation (en heure par semaine)	44 heures			50 heures		
Total formation (en heure par année)	1 200 heures			1 280 heures		
Stage obligatoire	4 semaines			8 semaines		