

**DOMAINE: COMMERCE, GESTION, DROIT**

**FILIÈRE: COMMERCE-VENTE**

**SPÉCIALITÉ: MARKETING-COMMERCE-VENTE**

**1. OBJECTIF DE LA FORMATION**

Cette spécialité vise à répondre à un besoin exprimé par les entreprises : s'entourer des commerciaux outillés, parfaitement imprégnés de la logique marketing, sensibilisés sur les besoins changeants du consommateur et orientés vers le développement des ventes dans un environnement caractérisé par la concurrence.

**2. COMPÉTENCES RECHERCHÉES**

❖ **Compétences génériques :**

- La compréhension de l'économie internationale ;
- La maîtrise d'autres langues ;
- L'aptitude à la négociation ;
- La compréhension de l'environnement professionnel ;
- Être capable de travailler sous pression ;
- L'adaptabilité et polyvalence.

❖ **Compétences spécifiques :**

- Comprendre la logique marketing ;
- Comprendre les défis à relever par l'entreprise dans un environnement de concurrence ;
- Comprendre les déterminants du succès commercial de l'entreprise ;
- Vendre de manière durable et rentable ;
- Conduire une équipe commerciale vers l'atteinte des objectifs ;
- Animer un point de vente ;
- Faire la veille concurrentielle pour accroître les ventes.

**3. DÉBOUCHÉS**

- Animateur des ventes ;
- Attaché de la clientèle ;
- Représentant commercial ;
- Responsable des ventes.

**4. DURÉE DE LA FORMATION**

Pour une durée de deux ans, un ensemble de cours théoriques et pratiques est administré aux étudiants en vue de l'obtention d'un Brevet de Technicien Supérieur (BTS) sanctionné par le MINESUP.

## 5. CONDITIONS D'ADMISSION

### Inscription directe sur étude de dossier :

- 01 demande d'admission adressée au Directeur de l'ISTTI ;
- 01 fiche d'inscription dûment remplie (disponible au campus) ;
- 01 photocopie de l'acte de naissance ;
- 01 photocopie du relevé du BAC ;
- Frais de couverture médical annuelle : 5000 F CFA ;
- Frais d'inscription : 35 000 FCFA ;
- Frais d'étude de dossier : Gratuit.

## 6. APPROCHES PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux ;
- Des travaux pratiques et travaux personnels ;
- Des stages d'immersion dans les métiers accompagnés par un corps enseignants et des cadres d'entreprise.

## 7. TECHNIQUES D'ÉVALUATION

- Un contrôle continu pour chaque cours magistral ;
- Une session d'examen (oral ou écrit) à la fin de chaque semestre organisée en fonction des matières inscrites au semestre ;
- Rédaction d'un rapport de stage soutenu devant un jury en fin de cycle ;
- Examen National de BTS.

## 8. PROGRAMME ACADÉMIQUE

### SEMESTRE 1

CODE UE	Intitulé des enseignements	Nombre de crédits
MCV111	Mathématiques et informatique I	5
MCV112	Techniques quantitatives de gestion	4
MCV113	Environnement marketing I	4
MCV114	Mix-marketing I	4
MCV115	Outils marketing I	4
MCV116	Techniques marketing I	6
MCV117	Formation bilingue I et Environnement économique I	3
<b>Total</b>		<b>30</b>

## SEMESTRE 2

<b>CODE UE</b>	<b>Intitulé des enseignements</b>	<b>Nombre de crédits</b>
<b>MCV121</b>	Mathématiques et informatique II	4
<b>MCV122</b>	Mathématiques et comptabilité	5
<b>MCV123</b>	Environnement marketing II	4
<b>MCV124</b>	Mix-marketing II	4
<b>MCV125</b>	Outils marketing II	5
<b>MCV126</b>	Techniques marketing II et méthodologie	5
<b>MCV 127</b>	Formation bilingue II et Environnement économique II	3
<b>Total</b>		<b>30</b>

## SEMESTRE 3

<b>CODE UE</b>	<b>Intitulé des enseignements</b>	<b>Nombre de crédits</b>
<b>MCV231</b>	Techniques quantitatives et informatique I	5
<b>MCV232</b>	Comptabilité et Système d'information I	4
<b>MCV233</b>	Management marketing I	3
<b>MCV234</b>	Environnement marketing III	3
<b>MCV235</b>	Outils marketing III et IV	6
<b>MCV236</b>	Travaux de synthèse et Politique commerciale I	6
<b>MCV237</b>	Environnement juridique et éducation civique I	3
<b>Total</b>		<b>30</b>

## SEMESTRE 4

<b>CODE UE</b>	<b>Intitulé des enseignements</b>	<b>Nombre de crédits</b>
<b>MCV241</b>	Techniques quantitatives et informatique II	5
<b>MCV242</b>	Comptabilité et Système d'information II	4
<b>MCV243</b>	Management marketing II	3
<b>MCV244</b>	Environnement marketing IV	3
<b>MCV245</b>	Travaux de synthèse et politique commerciale II	6
<b>MCV246</b>	Stage professionnel	6
<b>MCV247</b>	Environnement juridique et éducation civique II	3
<b>Total</b>		<b>30</b>