

LOME : B.P. 13517 Tél. (228) 22 20 12 93 – 22 22 50 17 COTONOU : 06 BP : 3233 Tél. (229) 21 32 47 73 / 21 32 78 71 / 21 07 62 00 LIBREVILLE : B.P. 1359 Tél. (241) 05 45 45 24

E-mail: esgis.benin@gmail.com / esgis.togo@gmail.com / libreville.esgis@gmail.com Site web: http://www.esgis.org

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

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**

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 TIMBREES 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
А	Formation Professionnelle
1 2 3 4 5 6 7	* Fondements et concepts du Marketing et études de marché * Stratégie Marketing et plan d'action commerciale * Techniques de vente et de Négociation * Techniques du Commerce International * Marketing International * Comptabilité * Informatique (Traitement de Texte, Tableur, Base de données etc)
В	Formation Générale
1 2 3 4 5 6	 * Communication et Expression française * Langue vivante (Anglais) * Mathématiques Appliquées * Économie Générale * Économie et Organisation des Entreprises * 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 bleue marine avec chemise blanche + cravate fournie + chaussures noires.
- **Deux T-shirts ESGIS**

PROFIL TERMINAL ET OBJECTIFS GENERAUX

Grâce aux moyens de transport rapide et l'évolution des moyens de communication, on parle de plus en plus de village planétaire. Les échanges commerciaux se font au-delà des frontières, des États et même des continents. Les entreprises qui opèrent à l'échelle planétaire font de plus en plus appel à des spécialistes des techniques du commerce international pour réussir leurs transactions.

Le titulaire du BTS Commerce International est un technicien supérieur très qualifié et apte à :

- maîtriser les dimensions de l'action internationale
- assumer des responsabilités étendues
- s'adapter à des contextes socio-culturels étrangers.

Il est un généraliste possédant une culture à large spectre et un spécialiste ayant acquis une technicité accrue et une poly compétence qu'il est appelé à exercer dans des organisations très diversifiées.

Le titulaire du BTS commerce international doit maîtriser les concepts-clés du marketing et être capable d'(de) :

- étudier un marché
- > contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- > négocier et vendre
- > analyser la rentabilité des ventes
- > maîtriser les techniques d'expression en français et dans une langue étrangère en utilisant le vocabulaire propre aux activités commerciales
- > utiliser les logiciels informatiques propres à l'activité de gestion et à l'activité commerciale
- > appréhender les enjeux économiques et juridiques de l'entreprise sur le marché national et international
- > organiser toute la logistique des opérations d'import-export.

Les pré-requis pour réussir sa vie professionnelle dans cette filière sont :

- Une bonne culture générale
- Le sens des affaires
- Un bon esprit d'initiative

Exemple de débouchés :

- Attaché commercial
- Responsable des ventes
- Responsable commercial et marketing
- Directeur commercial et/ou marketing (après plusieurs années d'expérience)
- Chef de produit
- □ Responsable export/transit
- Directeur export (après plusieurs années d'expérience)
- □ Etc.