



GROUPE CEFIAT ABIDJAN PLATEAU

GROUPE CEFIAT SALOMON PLATEAU

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
BTS / POST BTS
Formation Qualifiante/Formation Continue

BTS TERTIAIRE

FILIERE

Gestion Commerciale

OBJECTIFS

Cours du jour

Le BTS en Gestion Commerciale vise à former des commerciaux rompus à la promotion des ventes capables d'animer une équipe, d'élaborer et de mettre en œuvre un plan de communication et de marketing..

CONDITIONS D'ADMISSION

PIECES A FOURNIR

I / Etre titulaire de l'un des diplômes :

- **Baccalauréat toutes séries**
- **BT (Brevet de Technicien)**
- **ou tout diplôme équivalent**

II / Avoir obtenu :

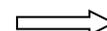
- **160 points pour le BAC général**
- **192 points pour le BAC technique**
(sur présentation de la collante)

- ◆ Extraits d'acte de naissance originaux (2)
- ◆ Photocopies de l'attestation d'identité, de la CNI, du passeport ou de la carte consulaire (2)
- ◆ Photocopie du certificat de nationalité (1)
- ◆ Certificat de scolarité (pour les étudiants venant d'un Etablissement d'Enseignement Supérieur) (1)
- ◆ Photocopie de la fiche d'autorisation d'inscription en Année Préparatoire (AP) pour les non titulaire du Bac (1)
- ◆ Photocopie du relevé de notes du BAC légalisé (2)
- ◆ Dernier bulletin scolaire (1)

FRAIS ANNEXES

- ◆ Photos d'identité
- ◆ Paquet de rame (Berga)
- ◆ Paquet de 12 markers pour tableau blanc
- ◆ Chemise cartonnée à rabat

- ◆ Infirmerie
- ◆ Visite médicale
- ◆ Badge + étui
- ◆ Cravate
- ◆ Activités scolaires



NOS ATOUTS

- Une Administration dynamique
- Un Corps Enseignant qualifié et expérimenté
- Une Radio de formation CEFIAT (Fm)
- Des salles informatiques toutes équipées
- Une bibliothèque (Physique et Numérique)
- Des laboratoires de langues
- Une connexion générale WIFI haut débit
- Une cantine
- Une infirmerie
- Des fontaines d'eau minérale

LES ENSEIGNEMENTS

Matières de connaissance générale

- ◆ Français
- ◆ Anglais
- ◆ Droit
- ◆ Economie et Gestion
- ◆ Mathématiques
- ◆ Informatique

Matières de spécialisation

- ◆ Fondement et concepts marketing
- ◆ Etude de marché
- ◆ Techniques de vente et de négociation
- ◆ Stratégie marketing et plan d'action commerciale
- ◆ Distribution-merchandising
- ◆ Gestion des approvisionnements et des stocks
- ◆ Marketing international
- ◆ Management de la force de vente
- ◆ Comptabilité générale
- ◆ Comptabilité analytique

PROFIL DE CARRIERES

- ◆ Attaché commercial
- ◆ Chef de vente
- ◆ Responsable des achats / approvisionnement
- ◆ Etc.

AVIS AUX PARENTS

Pour accroître d'avantage les chances de réussite de nos étudiants de la 2^{ème} année à l'examen du **BTS**, des cours de renforcement sont organisés en collaboration avec nos enseignants après l'arrêt des cours à **20 000 FCFA**

1^{er} Cycle

- BTS TERTIAIRE** • **BTS TERTIAIRE & BTS INDUSTRIEL**
 - Assistanat de Direction
 - Finance Comptabilité et Gestion des Entreprises
 - Gestion Commerciale
 - Logistique
 - Ressources Humaines et Communication
 - Science de l'Information
 - Tourisme-Hôtellerie
 -
 -
 -
 -
 -
- BTS INDUSTRIEL** • **BTS INDUSTRIEL**
 - Communication Visuelle
 - Génie Civil Option Bâtiment
 - Génie Civil Option Travaux Publics
 - Informatique-Développeur d'Application
 - Systèmes Electroniques et Informatiques
 - Réseau Informatique et Télécommunication

2^e Cycle & 3^e Cycle

- LICENCE PROFESSIONNELLE
- INGENIERIE
- MASTER
- DESS
 - Administration des Entreprises
 - Audit et Contrôle de Gestion
 - Commerce
 - Communication
 - Droit des Affaires et Fiscalité
 - Comptabilités Finances
 - Marketing Management
 - Gestion des Ressources Humaines
- Informatique -Génie Logiciel
- Informatique-Réseaux Télécom

NB : Aucun remboursement ne pourra être exigé après inscription.

Ecole agréée par le MESRS (Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique)
agréée par le METFP (Ministère de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle)
habilitée par le FDFP (Fonds de Développement de la Formation Professionnelle)

A SUIVRE

