

PROGRAMMES BTS



DIPLÔME D'ÉTAT

L'ALTERNANCE

Le contrat possible

Contrat de professionnalisation

Le rythme de l'alternance

Planning BTS :



■ Formation ■ Entreprise

« Nous travaillons
pour que chaque étudiant
puisse se faire recruter »

- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Ateliers d'aide à la recherche d'entreprise

Groupe ISEE

Paris :

55 et 73, rue de Montreuil 75011 PARIS

Montreuil :

21, rue Franklin 93100 MONTREUIL

Téléphone :

01 40 09 60 55

Site web :

www.formaxion.fr

Contact :

Sandrine TEULÉ
steule@formaxion.fr

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT BTS COMMERCE INTERNATIONAL

OBJECTIF DES FORMATIONS

Vous avez comme perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, que ce soit d'un magasin, d'un supermarché, d'une agence commerciale ou d'un site marchand pour le BTS MUC.

Responsable de votre équipe, vous participerez au développement du chiffre d'affaires et serez l'interface privilégiée entre l'entreprise et le consommateur pour le BTS NRC.

Spécialiste du commerce international, des marchés étrangers et des échanges commerciaux vous proposerez des stratégies adaptées à votre entreprise et vous serez le maître d'œuvre d'une bonne coordination des opérations internationale pour le BTS CI et ceci dans un contexte de mondialisation.

POINTS FORTS DES FORMATIONS

- Toutes les formations sont en ALTERNANCE
- Un diplôme d'Etat Bac +2
- Possibilité de valider de nombreux diplômes en langue
- Un encadrement par des professionnels
- Langues vivantes étrangères
- Une réelle expérience professionnelle
- Un accompagnement pour la recherche d'entreprises
- Une possibilité de poursuivre en 3ème, 4ème et 5ème année au sein de l'école de Commerce ISEE



DEBOUCHÉS

BTS Management des Unités Commerciales

Vendeur, Responsable de service après-vente, Visiteur médical, Chargé d'études de marché, Assistant chef de rayon, Directeur-adjoint de magasin, Animateur des ventes, Télévendeur, Chargé de clientèle, Conseiller commercial, Chargé de l'administration commerciale, etc...

BTS Négociation et Relation Client

Commercial, VRP, Prospecteur, Promoteur des ventes, Négociateur, Télévendeur, Animateur réseau, Télé conseiller, Conseiller de clientèle, Chargé d'affaires, Délégué commercial, Agent commercial, etc...

BTS Commerce International

Attaché commercial export, Attaché commercial bancaire, Assistant import export, Commercial import export, Commercial transport, Conseiller import export, Assistant acheteur/importateur, Assistant d'administration des ventes, Assistant chef de produit, Assistant commercial import/export en PME, Assistant transitaire, etc...

PUBLIC CONCERNÉ

Sont admis dans ce programme les étudiants en terminale ou ayant validé un Bac.

ADMISSION : CONCOURS PASSAGE

Il faut nous retourner le dossier de candidature téléchargeable sur le site www.formaxion.fr
Vous serez convoqué pour un entretien de motivation ainsi que pour réaliser des tests de profil professionnel.

— CONCOURS —
PASSAGE
Concours Commun du Groupe-ISEE

BTS Négociation et Relation Client

VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

Création et développement de clientèles
Négociation - vente
Création durable de valeur dans la relation client

PRODUCTION D'INFORMATIONS COMMERCIALES

Intégration du système d'information commerciale
Gestion de l'information commerciale
Contribution à l'amélioration du système d'information commerciale

ORGANISATION ET MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Pilotage de l'activité commerciale
Évaluation de la performance commerciale
Participation à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale

MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions
Adaptation et mise en œuvre du plan d'actions commerciales
Participation à l'évolution de la politique commerciale

SAVOIRS ASSOCIÉS

Français
Langue vivante étrangère I
Économie droit
Mercatique
Gestion commerciale
Management commercial
Communication négociation
Technologies commerciales
Langue vivante étrangère II (*en option*)

LES + DE LA FORMATION

Conférences professionnelles et conférences géo-économiques
Brunch pédagogique
Séminaire d'intégration
Langues rares : Japonais, Chinois, Russe, ...
Centre d'examens et certificats de langues
Informatique :
14 logiciels de bureautique, création site web, retouche image, montage vidéo, ...
Ateliers d'improvisation
Cours d'histoire de l'art
Visites de musées
Cours d'échec
Cours d'œnologie
Cours d'investissements boursiers....

BTS Commerce International

ÉTUDES ET VEILLE COMMERCIALES INTERNATIONALES

Mener une veille commerciale permanente
Recueillir de l'information à l'étranger
Préparer la prise de décision

VENTE À L'EXPORT

Prospecter afin d'élaborer une offre adaptée
Vendre à l'export - Assurer le suivi des ventes

ACHAT À L'IMPORT

Élaborer une base de données sur les fournisseurs potentiels
Participer au processus de négociation à l'achat
Assurer le suivi des achats

COORDINATION DES SERVICES SUPPORT À L'IMPORT ET À L'EXPORT

Effectuer le montage des opérations import - export
Assurer le suivi documentaire des opérations import - export
Coordonner le contrôle de qualité et garantir l'utilisation de pratiques loyales et éthiques

GESTION DES RELATIONS DANS LEUR CONTEXTE PLURICULTUREL

Produire des messages en intégrant les éléments interculturels
Animer un réseau relationnel pluriculturel

GESTION DES OPÉRATIONS IMPORT / EXPORT

Statistiques, probabilités - Informatique appliquée
Comptabilité générale, comptabilité analytique
Gestion financière, mathématiques financières

SAVOIRS ASSOCIÉS

Culture et expression française
Langue vivante étrangère I et II
Économie générale et d'entreprise - Géographie économique
Outils de gestion et informatique appliquée
Mercatique, négociation, managements internationaux
Commerce international appliqué - Droit
Langue vivante étrangère III (*en option*)

LES + DE LA FORMATION

Conférences professionnelles et conférences géo-économiques
Brunch pédagogique
Séminaire d'intégration
Langues rares : Japonais, Chinois, Russe, ...
Centre d'examens et certificats de langues
Informatique :
14 logiciels de bureautique, création site web, retouche image, montage vidéo, ...
Ateliers d'improvisation
Cours d'histoire de l'art - Visites de musées
Cours d'échec
Cours d'œnologie
Cours d'investissements boursiers....

BTS Management des Unités Commerciales

MANAGEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Management de l'équipe commerciale
Gestion de l'unité commerciale
Gestion de projet

GESTION DE LA RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

Vente
Développement de la relation de service
Fidélisation et création de trafic de clientèle vers l'unité commerciale

GESTION ET ANIMATION DE L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES

Participation à l'élaboration de l'offre de produits et de services
Mise à disposition de l'offre de produits
Mise à disposition de l'offre de services
Animation de l'offre de produits et de services

RECHERCHE ET EXPLOITATION DE L'INFORMATION NÉCESSAIRE À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Organisation de l'information commerciale et de sa circulation
Recherche et exploitation de l'information commerciale pour la décision
Contribution à la qualité du système d'information

SAVOIRS ASSOCIÉS

Français
Langue vivante étrangère I
Économie générale et d'entreprise
Droit
Mercatique
Communication
Informatique commerciale
Langue vivante étrangère II (*en option*)

LES + DE LA FORMATION

Conférences professionnelles et conférences géo-économiques
Brunch pédagogique
Séminaire d'intégration
Langues rares : Japonais, Chinois, Russe, ...
Centre d'examens et certificats de langues
Informatique :
14 logiciels de bureautique, création site web, retouche image, montage vidéo, ...
Ateliers d'improvisation
Cours d'histoire de l'art
Visites de musées
Cours d'échec
Cours d'œnologie
Cours d'investissements boursiers....