

CONDITIONS D'ADMISSION

Être porteur du certificat d'enseignement secondaire supérieur (CESS) ou présenter une épreuve écrite d'admission en français et en mathématique de niveau secondaire supérieur.

MODALITES D'INSCRIPTION

La carte d'identité et le titre d'études.

Droit d'inscription : 25€ auxquels s'ajoutent 1 montant de 0,35€ par période + un complément de 0,15€ par période, plafonnés suivant le nombre de périodes.

Le droit d'inscription est de 25,00 € pour les **demandeurs d'emploi chômeurs complets indemnisés** (n° inscription du FOREM) et pour les personnes qui émarquent au **CPAS** (attestation du CPAS).

Paiement par BANCONTACT

DUREE DES ETUDES

Quatre ans, à raison de 3 ou 4 soirées par semaine, de 17.45 h. à 21.05h. Les cours de langues sont donnés soit en journée, soit en soirée. La formation peut être échelonnée sur 6 ans en respectant l'organigramme de la section.

Ce système modulaire permet un étalement des unités d'enseignement.

TITRE DELIVRE

Attestation de réussite pour chaque unité d'enseignement.

Diplôme de **BACHELIER EN COMMERCE EXTERIEUR**, du niveau de l'enseignement supérieur économique de promotion sociale de type court.

Ce diplôme est visé et reconnu par la Fédération Wallonie-Bruxelles.

Le grade sera délivré à l'étudiant qui aura atteint l'âge de **23 ans** accomplis.

Le diplôme reconnu lui ouvrira des passerelles vers l'enseignement supérieur universitaire (selon des conditions différentes liées à chaque université ou haute école).

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

I.E.P.S.C.F.

Institut d'Enseignement de Promotion sociale de la Communauté française

Place de l'Ecole des Cadets 6 - 5000 NAMUR

Matricule 9.236.042

Tél : 081/22.29.03 – 22.92.39 - Fax : 081/23.06.82

E-mail : info@iepscf-namur.be

Pendant la période scolaire : de 8h30 à 12h et de 13h15 à 21h, le samedi de 8h30 à 13h30.

Pendant les congés scolaires: voir site www.iepscf-namur.be



I.E.P.S.C.F.

Namur Cadets



BACHELIER EN COMMERCE EXTERIEUR

Les principales fonctions que peuvent occuper le Bachelier en Commerce Extérieur sont celles de cadres commerciaux en import-export ou en relations européennes et internationales. Dans l'exercice de sa profession, le Bachelier en Commerce extérieur doit pouvoir développer un certain nombre de qualités : esprit d'initiative et sens des responsabilités; compréhension des problèmes particuliers de l'entreprise (comptabilité et initiation à la gestion); détection des opportunités de transactions internationales; connaissance des techniques de transactions internationales (aspects juridique, économique et financier); maîtrise de l'application des techniques d'élaboration des contrats de paiement, de financement des exportations et importations, de transports et d'assurances; vision claire de la situation politique internationale et des mécanismes de la vie économique et politique des pays concernés.

Débouchés

- Le bachelier en Commerce extérieur est directement opérationnel dans des entreprises belges, étrangères ou multinationales, publiques ou privées, spécialisées dans le commerce international, dans le domaine de la vente ou de l'achat, de la logistique ou de l'analyse de marchés.
- Entreprises industrielles, commerciales, de services.

N° adm	Unités d'enseignement constitutives de la section	1 ^e	2 ^e	3 ^e	4 ^e	PERIODES 2870/ ECTS180
1273	<input type="checkbox"/> Activités professionnelles de formation (ESA)					120/8
1125	<input type="radio"/> Bachelier : Stage d'insertion socioprofessionnelle	X	X			120/3
1249	<input type="radio"/> Distribution physique et transports	X	X			100/8
1250	<input type="radio"/> Éléments de droit civil, commercial et international	X				90/8
1255	<input type="checkbox"/> Éléments de gestion comptable et financière (ESA)					80/6
526	<input type="radio"/> Éléments de statistique	X				40/3
1274	<input type="checkbox"/> Épreuve intégrée de la section : bachelier en commerce extérieur	ESA				160/20
1260	<input type="checkbox"/> Études de marchés à l'international (ESA)					60/5
645	<input type="radio"/> Faits et institutions économiques (Pas organisée en 16-17)					60/5
614	<input type="radio"/> Information et communication professionnelles				X	40/3
1247	<input type="checkbox"/> Notions de géographie économique et humaine (ESA)					40/3
530	<input type="radio"/> Organisation des entreprises et éléments de management		X	X		40/4
1261	<input type="checkbox"/> Principes de base du marketing (ESA)					80/7
1256	<input type="radio"/> Prix et devis à l'exportation			X	X	60/5
1248	<input type="radio"/> Relations internationales : questions géopolitiques et économiques			X	X	60/5
1251	<input type="radio"/> Stage d'intégration professionnelle			X		120/5
1257	<input type="checkbox"/> Statistique inférentielle (ESA)					40/3
1252	<input type="radio"/> Techniques administratives et fiscales du commerce international (Pas organisé en 16-17)					80/7
1253	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales du commerce international (ESA)					120/10
1225	<input type="checkbox"/> Techniques de gestion de l'information – niveau I (ESA)					100/7
1258	<input type="radio"/> Techniques de recherche de l'information (Pas organisé en 16-17)					40/3
1259	<input type="checkbox"/> Techniques de négociations commerciales (ESA)					40/3
1254	<input type="checkbox"/> Techniques financières du commerce international (ESA)					100/7
1262 1263 1264	<input type="checkbox"/> Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur UE4 - UE5 – UE6 (Journée ou soirée) (ESA)					80/7/UF
	<input type="checkbox"/> 2 ^e langue : Langue en situation appliqué à l'enseignement supérieur UE3 – UE4 – UE5 (Journée ou soirée) (ESA)					80/7/UF

ORGANIGRAMME DE LA SECTION: BACHELIER EN COMMERCE EXTERIEUR

