


## BTS C.I. Commerce International



 Formation en 2 ans, à **temps plein**

 Conditions d'accès, qualités requises

- Être titulaire d'un baccalauréat d'enseignement technologique, général ou professionnel.
- Maîtriser 2 langues vivantes étrangères.
- Avoir la fibre commerciale.
- Être dynamique, curieux, organisé et ouvert aux différentes cultures.
- Être mobile et savoir se rendre disponible.

*BTS (Certification Education Nationale) niveau 5  
Code NSF 312*

*Arrêté du 19 février 2018*

 Perspectives professionnelles

Métiers : Responsable polyvalent dans une PME, assistant(e) commercial(e) export ou import, assistant(e) transitaire, chargé(e) de mission à l'étranger, assistant(e) chef de produit, assistant(e) achats à l'international...

Entreprises/Secteurs d'activités : Sociétés de négoce dont les entreprises de e-commerce, entreprises industrielles et commerciales de type PME-PMI, prestataires de services (transporteur, transitaire, banque, assurance), organismes de conseils et d'appuis (CCI, collectivités territoriales...).



Locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite

 **FORMATION TEMPS PLEIN organisée par le Département Temps Plein**

**DE 14 À 16 SEMAINES DE STAGES SUR LES 2 ANNÉES**

• 1<sup>re</sup> année : 10 à 12 semaines à l'étranger, en pays non francophone. *Développement des compétences relatives au développement commercial international et à la gestion de la relation commerciale internationale.*

*Il est à noter que le stage à l'étranger entraîne des frais supplémentaires importants à la charge de l'étudiant compensés par la mise en place de bourses ERASMUS, ENVOLEO.*

• 2<sup>e</sup> année : 4 à 6 semaines en France ou à l'étranger. *Travail dans une entreprise réalisant des opérations de commerce international (import, export, dédouanement, transport et logistique ou techniques bancaires).*

**Tarif** : Les frais de formation sont à la charge de l'étudiant.  
1 450 € / an pour l'année 2021/2022. L'établissement est habilité à recevoir les bourses de l'enseignement supérieur.



**Comment s'inscrire ?**

Inscriptions à partir de janvier 2021

Se connecter sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr) à **LGT - LYCEE SACRE-COEUR LA SALLE** et suivre la procédure d'inscription.



**02 41 81 42 01**

[campus-tempsplein@gscls.com](mailto:campus-tempsplein@gscls.com)

## BTS C.I. - Commerce International



### Le programme

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Apprentissage des techniques d'expression orale et écrite (exposé, analyse et résumé de textes, synthèse) par l'actualité, la littérature, les arts, la société, etc...

#### LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES 1 ET 2

##### • Anglais

##### • Allemand ou espagnol

Approfondissement de la compétence linguistique de l'étudiant dans le domaine économique et commercial : langue commerciale usuelle, langue économique usuelle.

#### CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée : exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale ; proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales ; établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique ; exposer des analyses et propositions de manière cohérente et argumentée.

#### BLOCS DE COMPÉTENCES (ACTIVITES PROFESSIONNELLES)

##### **BLOC1 - Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel**

- Exploiter les données clients/fournisseurs
- Gérer la relation commerciale internationale
- Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels
- Assurer la coordination des services
- Animer un réseau professionnel

##### **BLOC 2 - Mise en oeuvre des opérations internationales**

- Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international
- Évaluer les conséquences des choix opérés
- Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges
- Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire
- Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs
- Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations
- Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

##### **BLOC 3 - Participation au développement commercial international**

- Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise
- Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible
- Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible
- Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
- Participer à la prospection commerciale

#### CERTIFICATIONS

- **TOEIC** (Anglais) ou assimilé
- **PIX** (Compétences numériques)



### Examen de fin de formation

Intitulé	Coef	TEMPS PLEIN	
		Mode	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Écrit	4 h
E2 - Langue vivante étrangère 2	3	Écrit Oral	3 h 20 min
E3 - Culture Economique, Juridique et Managériale	3	Écrit	4 h
E4 - Bloc 1 : Relation commerciale interculturelle en anglais et en français	7	CCF*	-
E5 - Bloc 2 : Mise en oeuvre des opérations internationales	5	Écrit	4 h
E6 - Bloc 3 : Développement commercial international	4	CCF*	-
EF1 - Communication en Langue vivante étrangère 3 (facultatif)	+	Oral	20 min

Le diplôme est validé si la moyenne pondérée est  $\geq 10/20$ .

\* Contrôle en cours de formation