

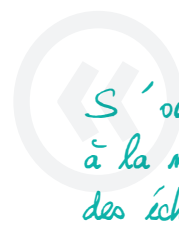
BTS C.I. Commerce International



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

 Conditions d'accès, qualités requises

- Être titulaire d'un baccalauréat d'enseignement général, technologique 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.

 *S'ouvrir
à la mondialisation
des échanges*

 Perspectives professionnelles

Responsable polyvalent dans une PME, assistant(e) commercial(e) export ou import, assistant(e) transitaire, chargé(e) de mission à l'étranger, chef des ventes export, responsable administration des ventes, responsable logistique...

FORMATION TEMPS PLEIN organisée par le Département Temps Plein du CAMPUS SACRE-COEUR LA SALLE : 12 À 14 SEMAINES DE STAGES SUR LES 2 ANNÉES

- 1^{re} année : 8 à 10 semaines à l'étranger, en pays non francophone.
Développement des compétences relatives à la prospection de clientèle (mai-juin).*
** 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 ou OFA.*
- 2^e année : 4 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).*



Comment s'inscrire ?

Se connecter sur www.parcoursup.fr et suivre la procédure d'inscription.



Pour toute information complémentaire :
tél. : 02 41 81 42 01



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.

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

Approche de l'environnement économique et juridique de la société (l'individu, l'entreprise) contribuant à la formation culturelle et professionnelle de l'étudiant.

ÉTUDES ET VEILLE COMMERCIALES INTERNATIONALES

- *Études et veille des marchés étrangers*
Analyse diagnostique des marchés étrangers : mener une veille commerciale permanente, formuler des recommandations pour établir un plan d'action opérationnel pour l'entreprise.
- *Informatique commerciale*
Exploitation du système informatique pour collecter, traiter l'information et communiquer pour préparer la décision.

VENTE À L'EXPORT

- *Prospection et suivi de clientèle*
Organisation de la prospection et communication avec les clients potentiels.
- *Communication et management interculturels*
Connaître les pratiques sociales et culturelles afin de communiquer efficacement avec les contacts étrangers.
- *Négociation-Vente en français et langues vivantes*
Rédiger une offre adaptée, préparer une mission de vente, négocier en langue étrangère avec les partenaires.

GESTION DES OPÉRATIONS D'IMPORT-EXPORT

Montage et conduite d'opérations d'import-export.



Examen de fin de formation

Intitulé	Coef	TEMPS PLEIN	
		Mode	Durée
E1 - Culture générale et expression	5	Écrit	4 h
E2 - Langue vivante étrangère 1			
• Langue 1	5	CCF*	-
• Langue 2	5	CCF*	-
E3 - Environnement économique et juridique			
• Économie - Droit	3	Écrit	4 h
• Management des entreprises	2	Écrit	3 h
E4 - Études et veille commerciales			
• Analyse diagnostique des marchés étrangers	2 + 2	CCF*	-
• Exploitation du système d'information	1 + 1	CCF*	-
E5 - Vente à l'export			
• Prospection et suivi de clientèle	3	CCF*	-
• Négociation - Vente en langue étrangère	3	CCF*	-
E6 - Gestion des opérations d'import-export			
• Montage des opérations d'import-export	4	Écrit	4 h
• Conduite des opérations d'import-export	2	CCF*	-
EF1 - Langue vivante étrangère 3 (facultatif)	+	Oral	20 min

* Contrôle en cours de formation



20-22 rue Fleming (Campus Belle-Beille) - 49066 Angers Cedex 01
Tél. : 02 41 81 42 01
campus-tempsplein@gscsls.com