

BTS Commerce International**Définition**

Le titulaire du BTS CI exerce ses activités dans toute entreprise réalisant des opérations sur des marchés étrangers ou liés à des implantations étrangères en France.

L'activité professionnelle nécessite un bon niveau en langues vivantes, des compétences pour négocier des contrats et participer à la mise en œuvre de stratégies de développement à l'étranger ou d'implantation étrangère sur le marché français.

La fonction suppose également des connaissances opérationnelles: financement, fret, logistique internationale, assurances, communication, assistance à la vente, et résolution des problèmes douaniers lorsqu'ils subsistent.

Emplois visés**a) Après le BTS**

- assistant commercial export
- assistant transitaire
- assistant du chef de produit
- assistant export
- assistant du responsable de zone
- assistant aux achats à l'international

b) Après une première expérience professionnelle

- agent de fret
- chef de produit
- chargé de clientèle
- consultant
- chargé de mission
- responsable de zone
- acheteur international
- responsable import / export
- chef de secteur
- chargé de projet

Niveau et compétences générales

- baccalauréats généraux et technologiques
- une bonne connaissance de deux langues étrangères (l'anglais paraît indispensable)
- le sens de la négociation, ténacité et une grande capacité d'adaptation

Durée de la formation

- 2 ans

Rythme hebdomadaire

Alternance	2 jours de cours et 3 jours en entreprise
-------------------	---

➔ **Attention : Il y a 4 semaines minimum de stage à l'étranger**

ENSEIGNEMENT GENERAL

1 FRANÇAIS

- techniques d'expression orale
- préparation de l'épreuve écrite : synthèse (notée sur 40), écriture personnelle avec analyse des documents proposés (notée sur 20)

2 LANGUES VIVANTES : 2 LANGUES OBLIGATOIRES

Epreuves écrites

- traduction en français d'un texte à caractère économique ou commercial
- traduction en langue étrangère d'une lettre commerciale rédigée en français
- rédaction en langue étrangère

Epreuves orales

- audition d'un enregistrement, suivi d'un résumé et d'un entretien conduit en langue étrangère

3 GEOGRAPHIE ECONOMIQUE

- Amérique du Nord, Amérique Latine, Europe, URSS ; Afrique noire, Maghreb, Moyen-Orient, Inde, Chine, Japon, Extrême-Orient

4 ECONOMIE GENERALE

- la coordination des décisions économiques par l'échange
- la création de richesses et la croissance économique
- la répartition des richesses
- le financement des activités économiques
- la politique économique dans le cadre européen
- la gouvernance de l'économie mondiale

5 DROIT

- l'individu et le travail
- les structures et les organisations
- le contrat, support de l'activité de l'entreprise
- l'immatériel dans la relation économique
- l'entreprise face au risque

6 MANAGEMENT

- entreprendre et diriger
- élaborer une stratégie
- adapter la structure
- mobiliser les ressources

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

1 ETUDE ET VEILLE COMMERCIALES INTERNATIONALES

Etude et veille des marchés étrangers

- marketing international : démarche marketing, structure et fonctionnement d'un marché, plan marketing, veille, études de marché, diagnostic export, stratégie d'internalisation, réseaux de soutien à l'internationalisation
- géopolitique : environnement géopolitique, grandes zones géopolitiques
- outils de gestion commerciale : statistiques descriptives, gestion du temps
- communication écrite : courriers internationaux, note de synthèse, rapports
- droit spécifique au commerce international : approche des différents cadres juridiques internationaux

Informatique commerciale

- système d'information et technologies de l'information
- techniques de recherches d'information
- utilisation des logiciels de bureautique
- outils de communication électronique
- bases de données
- sécurisation des données

2 VENTE A L'EXPORT

Prospection et suivi de clientèle

- Marketing international : particularités du marketing international, segmentation, ciblage, positionnement, prospection internationale, politique de l'offre à l'international, politique de présence à l'étranger, politique de communication internationale

- outils de gestion commerciale : bilan, compte de résultat, fonds de roulement, BFR, ratios d'activité, ratios de performance, tableaux de bord, outils d'analyse des ventes, budgets

- communication interpersonnelle

- droit spécifique au commerce international : brevets, marques, dessins et modèles, droits d'auteur, contrats de distribution à l'international

Communication et management interculturel

- communication de groupe
- management interculturel des organisations : approche socioculturelle, culture et pratiques managériales

Négociation vente

- négociation : éléments constitutifs du prix, présentation de l'offre, techniques de négociation
- droit spécifique au commerce international : contrats commerciaux internationaux, contrat de vente à l'international

3 GESTION DES OPERATIONS D'IMPORT-EXPORT

Marketing achat

- fonction achat, sourcing, préparation de la négociation achat, outils de suivi

Techniques du commerce international

- logistique, incoterms, modes de transport, gestion documentaire, paiement, mode de financement, TVA intracommunautaire, opérations de dédouanement avec les pays tiers, gestion des risques et des litiges

REGLEMENT D'EXAMEN

Intitulé des épreuves	Mode	Durée	Coeff.
Epreuves obligatoires			
E1. Culture générale et expression	Écrit	4 h	5
E2. Langues vivantes étrangères			
E2.1 Langue vivante étrangère	Écrit / Oral	3 h / 20min	4
E2.2 Langue vivante étrangère	Écrit / Oral	3 h / 20min	5
E3. Environnement juridique et Economique			
E3.1 Economie / Droit	Écrit	4 h	3
E3.2 Management	Écrit	3 h	2
E4. Etudes et veille commerciales des marchés étrangers			
E4.1 analyse diagnostique	Écrit	3 h	4
E4.2 exploitation du système d'information	Écrit / Oral	30 min	2
E5. Vente à l'export			
E5.1 Prospection et suivi de clientèle	Écrit	3 h	3
E5.2 Négociation vente en langue vivante étrangère	Oral	40 min	4
E6. Gestion des opérations d'import-export			
E6.1 Montage des opérations d'import-export	Écrit	4 h	4
E6.2 Conduite des opérations d'import-export	Oral	30 min	2
Épreuve(s) facultative(s)			
EF1. Langue vivante C	Oral	20 min	1

(Document non contractuel)