

CIF (Congé Individuel de Formation)

Diplôme d'Etat bac +2

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, assistante à la vente, et résolution des problèmes douaniers lorsqu'ils subsistent.

Emplois visés

a) Après le BTS

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

b) Après une première expérience professionnelle

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

Conditions d'admission, niveau d'études et compétences générales

- Tous baccalauréats
- Bonne capacité d'adaptation et d'initiative, ténacité et résistance au stress, esprit commercial, sens de la négociation et ouverture au dialogue
- **Salariés ayant droit au CIF (Congé Individuel de Formation)**
 - **Salarié(e) en CDI** : justifier de 24 mois consécutifs ou non d'activité salariée, dont au moins 1 an dans l'entreprise actuelle.
 - **Salarié(e) en CDD** : justifier de 24 mois consécutifs ou non, en qualité de salarié au cours des 5 dernières années, dont 4 mois en CDD consécutifs ou non au cours des 12 derniers mois. Ou justifier de 6 mois consécutifs ou non en CDD au cours des 22 mois précédant la fin du dernier contrat.
- **Date limite de dépôt de dossier auprès de l'organisme financeur** (ex : Fongecif, AFDAS, FAFI.TT, etc.) :
 - Salarié(e) en CDI : 2 mois avant le début de la formation.
 - Salarié(e) en CDD : 3 mois avant le début de la formation.

Durée de la formation

- 10 à 12 mois

Rythme hebdomadaire

CIF	5 jours de cours par semaine 10 à 12 semaines de stages en milieu professionnel dont 4 semaines à l'étranger.
------------	--

Contact : Patricia FLUXA

Par téléphone : 01 48 70 41 69 ou par mail : patricia.fluxa@plusvalues.fr

www.plusvalues.fr

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	Ecrit / Oral	3 h / 20min	4
E2.2 Langue vivante étrangère	Ecrit / Oral	3 h / 20min	5
E3. Environnement juridique et Economique			
E3.1 Economie / Droit	Écrit	4 h	3
E3.2 Management	Ecrit	3 h	2
E4. Etudes et veille commerciales des marchés étrangers			
E4.1 analyse diagnostique	Ecrit	3 h	4
E4.2 exploitation du système d'information	Ecrit / Oral	30 min	2
E5. Vente à l'export			
E5.1 Prospection et suivi de clientèle	Ecrit	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	Ecrit	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)