



BTS COMMERCE INTERNATIONAL À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

à du au

Financé par

OGEC STE CROIX STE EUVERTE

Orléans

Tél :

CONDITIONS D'ADMISSION

Niveau de sortie :

Niveau 5 (BTS, DUT) - Bac +2

Contenu et programme

Objectifs :

Le titulaire de ce BTS est un professionnel de l'import-export travaillant généralement pour une société de négoce, une entreprise industrielle ou commerciale, voire un organisme de conseil et d'appui (CCI, collectivités territoriales, etc.). Il assure une veille permanente sur les marchés étrangers, prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres, vend et participe au processus de négociation. Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services support et les prestataires extérieurs. Travaillant dans un contexte pluriculturel, il maîtrise au moins deux langues dont l'anglais, utilise les technologies de l'information et de la communication et se déplace fréquemment à l'étranger. D'abord assistant commercial, il peut prétendre, après quelques années d'expérience, à un emploi de commercial export, de chargé de mission à l'international, de chef de produit, d'acheteur international, de responsable de zone, etc.

Programme :

Attention : à partir de la rentrée 2011, l'enseignement en BTS Commerce International se fait sous forme de modules, ce qui implique un emploi du temps fluctuant sur l'année

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, deux langues vivantes

obligatoires, économie, droit et management des entreprises), la formation comporte des enseignements professionnels :

- Etude et veille des marchés étrangers (216 h annuelles, 14 ECTS) : marketing international (démarche marketing, structure et fonctionnement d'un marché, plan marketing, veille, études de marchés, statistiques descriptives, communication écrite (en relation avec la LV2), environnement géopolitique, approche des différents cadres juridiques internationaux), diagnostic des marchés étrangers (diagnostic export, stratégie d'internationalisation, réseaux de soutien à l'internationalisation).
- Informatique commerciale (108 h annuelles, 6 ECTS) : le système d'information et technologies de l'information, techniques de recherche d'informations, utilisations des logiciels bureautiques, outils de communication électronique, base de données, protection des données.
- Prospection et suivi de clientèle (288 h annuelles, 10 ECTS) : méthodologie de la prospection à l'international (concept et particularités du marketing international, segmentation, ciblage, positionnement, prospection internationale, politique d'offre à l'international, politique de présence à l'étranger, politique de communication internationale, communication interpersonnelle, protection internationale de la propriété intellectuelle), mise en oeuvre et suivi de la prospection à l'international (élément d'appréciation de la valeur d'un partenaire, éléments de suivi de l'activité commerciale, contrats de distribution à l'international, communication de groupe, concepts de base de l'analyse interculturelle, communication et négociation interculturelle (en relation avec la LV2), culture et pratique managériales).
- Négociation vente (180 h annuelles, 10 ECTS) : élaboration d'une offre commerciale à l'export (éléments constitutifs du prix, présentation de l'offre), négociation vente à l'export (techniques de négociation, contrats commerciaux internationaux).
- Montage des opérations d'import-export (198 h annuelles, 12 ECTS) : transport logistique (logistique, Incoterms, modes de transport, opérations intra-communautaires, opérations avec les pays tiers, gestion des risques, cadre juridique du transport international), financements à l'international (instruments et techniques de paiement, mode de financement des opérations courantes, gestion des risques), les achats à l'import (fonction achat, internationalisation des achats et sourcing, préparation de la négociation achat, outils de suivi des achats).
- Gestion documentaire des activités d'import export et suivi des activités support (36 h annuelles, 8 ECTS)

LES AUTRES SESSIONS

Adresse	Date de sessions	Publics	Financeurs
 Orléans (45)	du 01/09/2025 au 25/06/2027	Public de la formation initiale	

Informations pratiques

Organisme responsable :

- Orléans

Numéro de session : / Référence GIP : 38639

Mise à jour le 22/11/2024