

# BTS commerce international à référentiel commun européen

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

FORMASUP CAMPUS

Sandrine CECOTTI

05.56.34.01.73

sandrine.cecotti@formasup-campus.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi

Jeune de moins de 26 ans

Personne handicapée

Salarié(e)

Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier

Tests

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Profil des candidats et conditions d'admission  
Les élèves qui préparent ou ont obtenu des baccalauréats généraux : L, ES, S et des baccalauréats technologiques tertiaires. En raison de l'importance des langues vivantes dans cette formation, les candidats qui présentent de réelles compétences linguistiques (2 langues vivantes) et qui manifestent un intérêt marqué pour le monde de l'entreprise et l'économie disposent d'un atout certain pour réussir dans cette voie.

### Prérequis pédagogiques :

En raison de l'importance des langues vivantes dans cette formation, les candidats qui présentent de réelles compétences linguistiques (2 langues vivantes) et qui manifestent un intérêt marqué pour le monde de l'entreprise et l'économie disposent d'un atout certain pour réussir dans cette voie.  
Contenu de la formation et programme de cours  
• Les matières traditionnelles communes à tous les BTS : Economie générale, économie d'entreprise et droit, français. Les étudiants en BTS CI ont un programme de langue plus développé que dans les autres sections (2 langues vivantes obligatoires).  
• Géographie économique : L'environnement et le commerce international. Les habitudes de civilisation. Les grands modèles économiques et culturels. La géographie physique et climatique. Histoire, culture, religion. L'organisation sociale et les systèmes politiques. Les produits et leurs marchés. Les courants de matières premières. Les échanges internationaux de produits fabriqués.  
• Outils de gestion et informatique appliquée  
Statistiques : statistiques. Éléments comptables de base et analyse comptable.  
Outils de gestion commerciale... Informatique et télématique appliquées : utilisation des progiciels, des techniques de la télématique et de logiciels de gestion.  
• Mercatique - Négociation - Management internationaux : Internationalisation de l'entreprise. Pénétration des marchés étrangers. L'offre internationale. Communication professionnelle. Négociation internationale (préparation, conduite). La politique de communication internationale. Le choix des logistiques. Les opérations d'exportation. Suivi, contrôle et évaluation. Les opérations hors commerce courant

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

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

## Contenu et modalités d'organisation

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)

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable

30 heures Hebdomadaire 15 semaines de stage dont 6 semaines de

stage obligatoire à l'international

## Validation(s) Visée(s)

**BTS commerce international à référentiel commun européen - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)**

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

- BAC + 3 Responsable Technico Commercial - Bac +5 Manager de projet

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00136834</b>	du 07/10/2019 au 30/06/2021	Bordeaux (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>			 
<b>00194134</b>	du 05/10/2020 au 30/06/2022	BORDEAUX (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>			 
<b>00222158</b>	du 04/10/2021 au 30/06/2023	BORDEAUX (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>			 
<b>00262488</b>	du 03/10/2022 au 28/06/2024	BORDEAUX (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>			 
<b>00334019</b>	du 03/10/2023 au 30/06/2025	BORDEAUX (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>			