

Les objectifs

Le BTS Commerce International a pour objectif de former les cadres intermédiaires des services export des entreprises, dont les besoins sont croissants en raison de l'internationalisation des marchés.

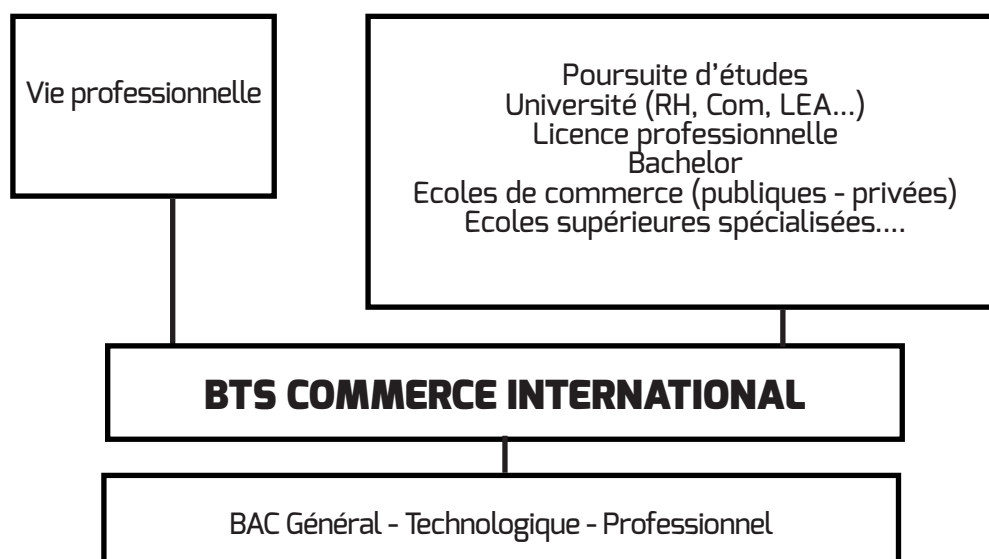
En contact avec les intermédiaires du commerce international, le titulaire du BTS CI devra maîtriser tous les aspects de la négociation commerciale, avoir une bonne connaissance des marchés étrangers (culture, fonctionnement, particularités) mais aussi des connaissances économiques et juridiques. Il maîtrisera également la logistique internationale et le fonctionnement des douanes.

Le technicien supérieur formé au commerce international exerce ses activités dans toute entreprise de production ou de commercialisation de biens et de services réalisant des opérations sur des marchés étrangers ou liées à des implantations étrangères en France, quelle que soit la taille, dès lors que la dimension technique ne nécessite pas une formation spécifique de type ingénieur ou technico-commercial.

Compétences à acquérir :

- Maîtriser l'expression écrite et orale en langue française et dans une langue étrangère
- Appréhender l'environnement économique, juridique et social, en percevoir l'évolution
- Mobiliser des connaissances de mercatique, management, gestion nécessaires au traitement des problèmes concrets proposés
- Maîtriser les techniques de base du commerce international
- Mettre en œuvre les techniques dans un univers professionnel étranger
- Développer le sens des contacts humains en particulier dans des contextes socio-culturels étrangers
- Posséder une capacité d'analyse et de synthèse.

CARCADO-SAISSEVAL



La formation

Modularisation de tous les enseignements afin de faciliter la mobilité européenne et permettre l'intégration au système ECTS

Formation générale

- Français - Culture générale
- Economie – Droit
- Management des entreprises
- LVA et LVB obligatoires
- LVC optionnelle (par le CNED)

Formation professionnelle théorique

- Etude et veille commerciale internationale
- Informatique commerciale
- Prospection et suivi de clientèle
- Communication et management interculturel
- Négociation vente – Négociation vente en LVE
- Gestion des opérations d'import-export



Les stages

Les étudiants effectuent des actions de commerce international appliqué en partenariat avec des entreprises ainsi que 10 à 12 semaines de stage dont au moins 4 semaines à l'étranger.

Le stage, d'une durée de 12 semaines pendant le temps scolaire, peut être prolongé de 4 semaines pendant les vacances scolaires. Au moins 4 semaines doivent être effectuées à l'étranger.

- La première période de stage se déroule en fin de première année sur une durée de 8 semaines dont 4 minimum à l'étranger dans un pays non francophone.
- La seconde s'effectue en cours de deuxième année en France et à l'étranger obligatoirement dans une entreprise réalisant des opérations de commerce international, et implique la présence continue du stagiaire en entreprise 4 semaines minimum.

Les périodes en entreprises ont pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir les compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Ces périodes servent de support direct à deux épreuves professionnelles

- E51 – Prospection et suivi de clientèle
- E62 – Conduite des opérations import et export

La validation de la formation

Epreuves ponctuelles et CCF (contrôle en cours de formation).

L'obtention du BTS permet la délivrance de 120 crédits ECTS (European Credit Transfert System).

