



Diplôme de niveau 5

Formation en initial

Code RNCP : 35800

Le titulaire du Brevet de Technicien supérieur **Commerce international** contribue au **développement commercial international** de l'entreprise et à la pérennité des courants d'affaires.



Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS Commerce international exerce dans les domaines d'activités professionnelles suivants :

- Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel,
- Mise en œuvre des opérations internationales,
- Participation au développement commercial international.



Prérequis

Entrée en classe de première année de BTS :

- -Titulaire d'un baccalauréat.



Modalités d'évaluation du diplôme

-4 épreuves ponctuelles écrites : Culture générale et expression, Langue vivante 2, Culture économique, juridique et managériale, et Mise en œuvre des opérations internationales.

-2 épreuves ponctuelles orales dont une facultative : Langue vivante 2, et Langue vivante 3 (Facultative).

-3 Contrôles en Cours de Formation en domaine professionnel dont une facultative : Relation commerciale interculturelle en anglais et en français, Développement commercial international, et Valorisation de l'année de césure (facultative).



Moyens mobilisés

- **Humains** : Equipe de formateurs experts dans leur domaine (général et professionnel) dont certains issus du monde de l'entreprise.
- **Pédagogiques** : Apport théorique, Travaux pratiques à l'atelier TP (plateau technique. Travail en individuel, en sous-groupe. Echange de pratiques, apprentissage par les pairs. Cours sur plateforme e-learning Electude...
- **Techniques** : Ateliers équipés des dernières technologies (dont prêt de matériels par les entreprises partenaires) ; mise à disposition des outils Office 365.
- **Accompagnement** : Référents handicap et mobilité nationale et internationale.



Documents de fin de formation

Diplôme reconnu par l'État

- Diplôme BTS : Commerce International



Durée

- 24 mois
- 1365 heures en centre de formation.

Édition septembre 2023



€ Tarifs

Vous pouvez retrouver nos tarifs sur notre site internet : <https://enseignement-superieur-poitiers.isaac-etoile.fr/tarifs/>



Et après...

- Classe prépa ATS tertiaire
- Ecole de commerce
- Bachelor Responsable du développement commercial France et International
- 3ème année de BUT GEA
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention gestion des achats et des approvisionnements



Réfèrent handicap

Locaux accessibles aux personnes en situations de handicap. Adéquation des moyens de la prestation possible.

Mise en relation avec le réfèrent handicap

Mme GUILBEAUD Estelle au 05.49.30.32.62

Mail : secretariat-bts@isaac-etoile.fr



Candidature

Document à envoyer par mail au secrétariat :

- un CV
- une lettre de motivation
- vos bulletins de notes de 1ère et de terminale
- la copie de vos diplômes
- le relevé de notes de votre Baccalauréat



Contenu de formation

Bloc de compétence N°1 : Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel

- Exploiter les données clients/fournisseurs,
- Gérer la relation commerciale internationale,
- Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels,
- Assurer la coordination des services,
- Animer un réseau professionnel.

Bloc de compétence N°2 : Mise en œuvre des opérations internationales

- Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international ,
- Évaluer les conséquences des choix opérés,
- Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges,
- Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire,
- Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs,
- Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations,
- Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations.

Bloc de compétence N°3 : Participation au développement commercial international

- Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise,
- Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible,
- Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible,
- Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise,
- Participer à la prospection commerciale.