



## 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](mailto: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.