

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

MODALITÉS

- Type de contrat : apprentissage
- Durée de la formation : 24 mois
- Rythme d'alternance : 2 jours au lycée, 3 jours en entreprise
- Volume de la formation : 1350 heures

COMPÉTENCES VISÉES

BLOC DE COMPÉTENCES 1

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 COMPÉTENCES 2

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 COMPÉTENCES 3

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

PROGRAMME

RELATION COMMERCIALE INTERCULTURELLE

Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel
Collecte, analyse, exploitation et communication des données clients/fournisseurs
Production de messages écrits et/ou oraux en français et en anglais
Suivi et pérennisation de la relation client/fournisseur
Coordination avec les services et entités de l'organisation

Proposition de solutions adaptées à chaque situation
Contribution à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger

MISE EN ŒUVRE DES OPERATIONS INTERNATIONALES

Mise en œuvre des opérations internationales
Organisation, contrôle et suivi de la réalisation d'un contrat international
Évaluation des conséquences des choix opérés
Mesure des risques, gestion de leur couverture, des sinistres et des litiges
Contrôle et suivi des processus et de la chaîne documentaire
Évaluation des prestataires de services sollicités
Proposition de pistes d'amélioration de gestion des opérations
Tenue et analyse des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL

Participation au développement commercial international
Réalisation d'une veille sur l'environnement global de l'entreprise
Analyse et synthèse d'informations sur un marché cible
Recensement et identification des modalités de déploiement sur un marché cible
Contribution aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
Participation à la prospection commerciale en appui des commerciaux et des réseaux de vente

CULTURE GENERALE

Respecter les contraintes de la langue écrite
Synthétiser des informations
Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
S'adapter à la situation
Organiser un message oral

LANGUE VIVANTE ETRANGERE 2

Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes :
Compréhension de documents écrits
Production et interactions orales

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :
Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

CONDITIONS D'ADMISSION

- Pré-requis : être titulaire d'un bac ou d'un titre de niveau IV
- Inscription : s'inscrire sur Parcoursup (de février à septembre) ou sur le site de notre partenaire le CFA SACEF
- **Début de la formation : mi-septembre.**
- Condition : présenter un profil en adéquation avec le projet professionnel retenu

- Processus : assister aux séances de recrutement en ligne et aux ateliers de recherche d'embauche
- Contrat : signer un contrat avant la mi-décembre, soit 3 mois après le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ

- Lieu de formation : Lycée des Petits Champs, 75019
- Métro : Buttes Chaumont (ligne 7bis) ou Pyrénées (ligne 11)
- Accueil handicap : les locaux peuvent accueillir des personnes porteuses de handicap

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation finale
- Mises en situation professionnelles
- Dossiers professionnels
- Evaluation des compétences métier par les maîtres d'apprentissage sur le LEA (Livret Electronique d'Apprentissage) du CFA
- Deux BTS Blancs par an (épreuves écrites et soutenances orales)
- Evaluation ponctuelle formative (devoirs sur table) + évaluation finale (certification en mai de la 2ème année) : une certification partielle est possible, toute note supérieure à 10 constitue un bénéfice durant 5 ans.

EQUIVALENCES ET PASSERELLE

- Les titulaires des diplômes universitaires de technologie du secteur tertiaire sont dispensés des unités U1 (Culture générale) et U2 (Anglais)
- Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

FINANCEMENT

- Coût : la formation est gratuite pour l'apprenti qui perçoit une rémunération. Elle est prise en charge par les OPCO selon la branche professionnelle.

POURCENTAGES DE RÉUSSITE

- 2022 : 100%
- 2021 : 100%
- 2020 : 89%
- 2019 : 91%
- 2018 : 100%

MÉTHODES UTILISÉES

- Cours en face à face pédagogique, en présentiel et en distanciel en cas de fermeture du Lycée pour cause sanitaire
- Etude de cas
- Ateliers de professionnalisation
- Travaux de groupe
- Suivi pédagogique individualisé
- Accompagnement par un conseiller professionnel du CFA dédié à la formation
- Mise à disposition de ressources pédagogiques en ligne et au CDI
- Questionnaire de positionnement sur le LEA

EMPLOIS CONCERNÉS

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.

POURSUITES D'ÉTUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle dans le secteur du commerce internationale, en licence (L3 en économie-gestion, sciences de gestion ou AES), en école spécialisée ou en école supérieure de commerce et de gestion par le biais des admissions parallèles, nombreuses sont celles proposant une spécialisation en commerce international.