

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

I. LA FORMATION

CŒUR DE MÉTIER

Le titulaire du BTS CI exerce ses activités dans toute entreprise réalisant des opérations sur des marchés étrangers ou liées à des implantations étrangères en France.

Il réalise des études de marché, des ventes à l'export ou des achats à l'import et il gère les dossiers administratifs liés au commerce international.

L'activité commerciale suppose un bon niveau en langues vivantes, des compétences pour négocier des contrats et participer à la mise en œuvre des stratégies de développement à l'étranger ou d'implantation étrangère sur le marché français.

La fonction nécessite également des compétences opérationnelles : financement, fret, logistique internationale, assurance, communication, assistance à la vente, relations avec les transitaires en douane.

MODALITÉS DE LA FORMATION

Ce diplôme national à référentiel commun européen est organisé en unités de formation basées sur un principe d'ECTS (European Credits Transfer System) pour favoriser la mobilité entre les pays européens.

Unité de formation	Durée	ECTS	Examens
UF 1 Culture générale et expression	144h	16	Epreuve écrite 4h
UF 2.1 Langue vivante étrangère A	216h	16	Contrôle en cours de formation
UF 2.2 Langue vivante étrangère B	216h	16	Contrôle en cours de formation
UF 3.1 Economie et droit	288h	8	Epreuve écrite 4h
UF 3.2 Management des entreprises	144h	4	Epreuve écrite 3h
UF 4.1 Etude et veille des marchés étrangers	216h	14	Contrôle en cours de formation
UF 4.2 Informatique commerciale	108h	6	Contrôle en cours de formation
UF 5.1 Prospection et suivi de clientèle (+8 semaines de stage)	288h	10	Contrôle en cours de formation
UF 5.2 Négociation - vente	180h	10	Contrôle en cours de formation
UF 6.1 Montage des opérations d'import-export	198h	12	Epreuve écrite 4h
UF 6.2 Gestion documentaire des activités import-export (+ 4 semaines de stage)	36h	8	Contrôle en cours de formation

CONTENUS DISCIPLINAIRES

Unité de formation	Programme
Culture générale et expression	Techniques d'expression orale Synthèse de documents
Langues vivantes étrangères	Traduction en français des textes à caractère économique ou commercial Traduction en langue étrangère de lettre commerciale Rédaction en langue étrangère
Economie et droit	Coordination des décisions économiques par l'échange Création de richesse et croissance économique Répartition des richesses Financement des activités économiques Politique économique dans le cadre européen Gouvernance de l'économie mondiale Individu et travail Structures et organisations Contrat, support de l'activité de l'entreprise Immatériel dans la relation économique Entreprise face au risque
Management des entreprises	Entreprendre et diriger Elaborer une stratégie Adapter la structure Mobiliser les ressources
Etude et veille des marchés étrangers	Démarche mercatique Structure et fonctionnement d'un marché Plan marketing Veille Etude de marché Statistiques descriptives Gestion du temps Communication écrite Environnement géopolitique Différents cadres juridiques internationaux
Informatique commerciale	Système d'information et technologies de l'information Techniques de recherche d'informations Utilisation professionnelle des logiciels de bureautique Outils de communication électronique Bases de données Protection des données
Prospection et suivi de clientèle (+ 8 semaines de stage)	Marketing international Segmentation, ciblage, positionnement Prospection internationale Politique d'offre à l'international Politique de présence à l'étranger Politique de communication internationale Budgets Communication interpersonnelle Protection internationale de la propriété intellectuelle Eléments d'appréciation de la valeur d'un partenaire Suivi de l'activité commerciale Contrats de distribution à l'international Communication de groupe Analyse interculturelle Approche socioculturelle Culture et pratiques managériales Travail en équipe Différences culturelles du monde des affaires
Négociation - vente	Préparation et organisation de la mission de vente Négociation en langue étrangère Communication avec les contacts Utilisation et élargissement d'un réseau de contacts professionnels
Montage des opérations d'import-export	Logistique Incoterms Modes de transport Opérations intra-communautaires Opérations avec les pays tiers Gestion des risques Cadre juridique du transport international Instruments et techniques de paiement Mode de financement des opérations Fonction achat
Gestion documentaire des activités import-export (+ 4 semaines de stage)	Gestion documentaire des opérations internationales

COMPÉTENCES ET QUALITÉS À MOBILISER

- vous êtes rigoureux et autonome
- vous savez vous organiser pour tenir des délais de réalisation des tâches
- vous êtes dynamique, enthousiaste et curieux des autres cultures
- vous maîtrisez 2 langues étrangères
- vous aimez la communication et les échanges
- vous êtes mobiles et vous savez vous adapter aux nouveaux environnements
- vous avez le sens des responsabilités
- vous souhaitez vous affirmer.

ACCÈS À LA FORMATION

- vous êtes bachelier (ère)
- vous pratiquez 2 langues vivantes.

POURSUITES D'ÉTUDES

- licences professionnelles
- écoles de commerce

II. L'EXERCICE DU MÉTIER

LIEUX ET APPELLATION

- assistant commercial export dans les services import-export
- assistant export dans un service commercial
- assistant de responsable de zone
- assistant aux achats à l'international dans un service d'approvisionnement
- assistant transitaire dans les sociétés de transport et de logistique
- assistant du chef de produit dans les services marketing
- chargé d'études opérations internationales en banque

CONDITIONS DE TRAVAIL

- travaux de groupe et travaux individuels en autonomie
- aide au partenariat et à la mobilité (2h/semaine) dans le cadre de recherche de stages
- possibilité de mise en place commune d'une mission commerciale d'une semaine à l'étranger en deuxième année
- prise en compte des projets personnels dans la réalisation des tâches professionnelles en classe
- sorties aux salons professionnels et autres événements nantais à dimension internationale
- invitation des intervenants extérieurs (professionnels, intervenants régionaux...).

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

- acheteur international
- chargé de clientèle dans un service commercial
- collaborateur d'un directeur export
- chef de secteur dans un service commercial
- chargé de projet dans la fonction commerciale ou marketing.
- fonctions dans une centrale d'achat.

VOTRE AVENIR & VOS TALENTS TOURNÉS VERS LE MONDE

LYCÉE POLYVALENT NELSON MANDELA

10 rue Pierre Vidal Naquet - BP 56509
44265 NANTES Cedex 02

Arrêt Tan "**Conservatoire**" : bus 26 et C5
Arrêt Tan "**Île de Nantes**" : bus C5 et busway 4

