

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

«ADVANCED TECHNICIAN IN INTERNATIONAL TRADE»

FICHE RNCP35800

DIPLÔME D'ÉTAT DÉLIVRÉ PAR L'ÉDUCATION NATIONALE

BAC + 2 | BTS

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. La gestion et le suivi de la relation commerciale dans un contexte interculturel occupent une place primordiale dans les activités quotidiennes de l'assistant import/export. Sa capacité à communiquer, négocier, traduire les exigences des clients et des fournisseurs en solutions adaptées et organiser les opérations d'import/export, en français et en anglais (le cas échéant dans une autre langue) est essentielle.

Il coordonne également les actions de l'ensemble des acteurs internes/externes impliqués dans les opérations internationales et renforce la qualité des relations avec toutes les parties prenantes.

Il participe à l'élaboration des propositions commerciales, aux actions de promotion et de prospection. Par une activité de veille globale et par une analyse de l'information, il contribue à la préparation des décisions de développement commercial international. Il rend compte régulièrement de ses actions. Par ailleurs, il alerte des difficultés et/ou opportunités repérées et formule des propositions adaptées.

Sa polyvalence lui permet d'exercer dans tout secteur d'activité, tout type d'organisation travaillant avec des clients, des fournisseurs et des partenaires internationaux. Et l'ensemble de ses missions s'exerce dans un contexte interculturel multilingue et numérique.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

	Durée	Mode	Coef.
Culture générale et expression	3h	Écrit	3
Langue Vivante étrangère 2			
Épreuve écrite	3h	Écrit	1.5
Épreuve orale	20 min	Oral	1.5
Culture économique, juridique et managériale	4h	Oral	3
Relation commerciale Interculturelle en anglais et en français			
Épreuve écrite	3h	Écrit	7
Épreuve orale	45 min	Oral	
Mise en oeuvre des opérations internationales	4h	Écrit	5
Développement commercial international	30 min	Oral	4
<i>Épreuves Facultatives</i>			
Langue Vivante 3	20 min	Oral	
Valorisation de l'année de césure	20 min	Oral	
Engagement	20 min	Oral	

ET ENSUITE

- › Entrée dans la vie active
- › Poursuite d'études en BAC+3
- › Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- › Concours d'entrée en écoles de commerce

PERSPECTIVES

Assistant/gestionnaire import-export
Agent d'exploitation (aérien, maritime, import ou export)
Chargé de mission «conformité internationale»
Réfèrent douane
Assistant supply chain / logistique
Acheteur international

MODALITÉS

En Alternance
au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
En formule DECLIC
Stages en entreprise obligatoires.
En formation continue (nous consulter)

CONDITIONS

Niveau scolaire :
Être titulaire du BAC et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

ADVANCED TECHNICIAN IN INTERNATIONAL TRADE



WESFORD
GROUPE IFC

PROGRAMME DE LA FORMATION

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhender et réaliser un message écrit
- 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
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Communiquer oralement
- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 2 (NIVEAU B1 DU CECRL)

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite - interaction écrite
- Compréhension orale
- Expression orale en continu et en interaction

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE & MANAGÉRIALE

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée ;
- Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale ;
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions économiques, juridiques ou managériales et les méthodologies adaptées aux situations proposées ;
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique ;
- Prendre des décisions opérationnelles intégrant les dimensions économiques, juridique et managériale ;
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.

DOMAINE D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES 1

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

DOMAINE D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES 2

MISE EN OEUVRE 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

DOMAINE D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES 3

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

EXPLOITATION DU SYSTÈME D'INFORMATION

- Communication multimédia
- Animation d'un réseau professionnel
- Exploitation des bases de données
- Coordination des services dans une entreprise multiculturelle

APPRÉCIATION DE LA VALEUR D'UN PARTENAIRE

- Éléments d'appréciation d'un partenaire
- Évaluation de la performance commerciale et financière (bilan, compte de résultats...)
- Préviation de la demande