WESFORD
GROUPE IFC

COMMERCE INTERNATIONAL

BTS

BAC +2

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Choisir le BTS Commerce International, c'est opter pour une formation professionnalisante qui ouvre les portes du commerce à l'échelle mondiale. Ce diplôme forme des experts capables de développer les courants d'affaires internationaux et de pérenniser les échanges.

Vous apprendrez à gérer des relations commerciales dans un contexte interculturel, à négocier et à organiser des opérations d'import/export en plusieurs langues. Vous acquerrez des compétences clés en communication, coordination et analyse stratégique, indispensables pour proposer des solutions adaptées.

Ce cursus vous prépare à des missions variées : élaboration d'offres commerciales, promotion, prospection, et veille stratégique. Votre polyvalence vous permettra d'évoluer dans tout secteur d'activité au sein d'organisations tournées vers l'international. Intégrer ce BTS, c'est développer un savoir-faire recherché dans un environnement multilingue, numérique et interculturel, pour bâtir une carrière dynamique et internationale.

Le titulaire du BTS Commerce international développe l'activité commerciale mondiale de l'entreprise, gère les relations interculturelles et pilote les opérations d'import/export. Il veille, analyse, négocie et propose des solutions adaptées pour optimiser les échanges internationaux.

LE PROCESSUS D'ADMISSION

1 - CANDIDATURE

2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER

3 - ENTRETIEN D'ADMISSION

4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 5 (EU)

120 ECTS

Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?

- Plus de 30 ans d'expérience
- Titres certifiés
- Candidature gratuite
- Accompagnement
- Insertion professionnelle
- Proximité

LE PROGRAMME :

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, juridiques et managériales
- 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

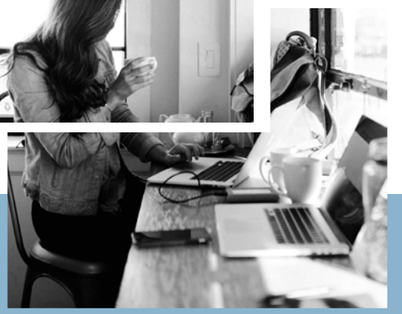
Domaine d'activités professionnelles 3

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...)
- Prévision de la demande

Ils en parlent mieux que nous →



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

BTS

COMMERCE INTERNATIONAL

RÉGLEMENT D'EXAMEN

	Durée	Mode	Coef.
Culture générale et expression	3h	Écrit	3
Langue Vivante étrangère			
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
Épreuves Facultatives			
Langue Vivante 3	20 min	Oral	
Valorisation de l'année de césure	20 min	Oral	
Engagement	20 min	Oral	

LES 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
- VAE, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

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

LES CONDITIONS

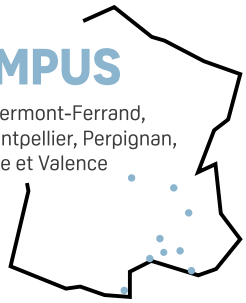
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

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

9 CAMPUS

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



IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD
CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr

Version 1

www.wesford.ifc.fr

LE TRI + FACILE