

PLAN D'ÉTUDES

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

(à référentiel commun européen)

Pré-requis :
Bac
ou équivalent

Durée théorique :
2 ans
(inscription garantie pendant 3 ans)
Possibilité en 1 an, sous certaines conditions

Nombre d'heures de formation :
2034 heures

Objectif de formation

Le titulaire du BTS Commerce International a pour perspective de développer l'activité internationale de tout type d'entreprise réalisant des opérations d'import-export. A la fois gestionnaire et commercial(e), il/elle exerce des missions très variées, dans un cadre multiculturel :

- Etudes et veille commerciales des marchés étrangers
- Prospection, négociation et vente
- Recherche de fournisseurs, négociation et gestion des achats
- Montage des opérations et suivi administratif et commercial
- Coordination des services support et des prestataires

Diplôme d'Etat

Le BTS Commerce International est un diplôme national de l'enseignement supérieur de niveau Bac +2 (niveau III) qui attribue 120 crédits ECTS.

Diplôme d'Etat **BAC +2**



Stage

La durée de stage est de 12 semaines, réparties à raison de 8 semaines minimum en première année de scolarité dont au moins 4 semaines à l'étranger (de préférence dans un pays non francophone) et de 4 semaines minimum en seconde année. Les stages servent de support aux trois épreuves professionnelles ESI (Exploitation du Système d'Information), NVELVE (Négociation-Vente En Langue Vivante Etrangère) et COIE (Conduite des Opérations d'Import-Export).

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser les dossiers professionnels.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en unités d'enseignement, conformément au référentiel. Chaque unité d'enseignement est composée d'un ou plusieurs cours qui sont organisés en séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours). Pour conclure, à l'issue de chaque unité d'enseignement, vous aurez à effectuer les examens blancs pour vous préparer efficacement aux épreuves (1 à 3 examens blancs par unité d'enseignement).

Examens

Pour les étudiants résidant en France et dans les DOM-TOM, les examens se dérouleront entre mai et juin dans un des centres de votre académie, et pour les résidents à l'étranger, dans un centre de l'académie dont dépend l'adresse que vous aurez déclarée en France.

PROGRAMME DU BTS COMMERCE INTERNATIONAL*

Enseignement général	Enseignement professionnel
<p>Culture générale et expression</p> <p>- Méthodologie : Savoir se documenter et enrichir sa culture générale ; La méthodologie de la synthèse de documents ; La méthodologie de l'écriture personnelle ; Savoir rédiger et utiliser un vocabulaire précis</p> <p>- Thématiques : Thème n° 1 : Je me souviens (2016-2017) Thème n° 2 : L'extraordinaire (2017-2018)</p>	<p>Etudes et veille commerciales internationales</p> <p>L'environnement international ; Marketing international ; Stratégies d'internationalisation ; Veille internationale ; Études de marché et outils complémentaires</p>
<p>Langue vivante 1 et 2 (Anglais, Espagnol ou Italien)</p> <p>- Anglais spécialité Internationale : Companies ; Working ; Getting a job ; Products and consumers ; New technologies ; Emerging countries ; Environmental issues ; Transport and distribution ; A global economy</p> <p>- Espagnol La expresión del pasado ; Impersonalidad y proposiciones de relativo ; Las particularidades del subjuntivo español ; Expresando el gerundio y ubicándose ; Presosiciones, modo y cantidad ; Proposiciones subordinadas e indefinidos (poco, alguno, diversos, otro) ; Comparando y vinculando ; ¿Ser o estar? Perífrasis con infinitivo ; La expresión de la obligación y el cambio. El verbo dar ; La expresión del futuro, de la condición y de la negación</p> <p>- Italien : Grammaire ; Conjugaison ; La phrase</p>	<p>Informatique commerciale</p> <p>E-mailing et tableau de bord ; Les logiciels ; Droit informatique</p>
<p>OPTION - Langue vivante 3</p>	<p>Prospection et suivi de clientèle</p> <p>La prospection dans le cadre du marketing international ; La démarche mercatique dans le cadre international ; Le suivi de l'activité commerciale</p>
<p>Economie générale</p> <p>La coordination des décisions économiques par l'échange ; La création et la répartition des richesses ; Le financement des activités économiques ; La politique économique dans un cadre européen ; La gouvernance de l'économie mondiale</p>	<p>Négociation vente</p> <p>Éléments constitutifs du prix et présentation de l'offre ; Techniques de négociation B to B ; Contrats commerciaux internationaux et de vente à l'international</p>
<p>Droit général</p> <p>Activités économiques – Les notions générales ; Activités économiques – Les mécanismes fondamentaux ; L'entreprise et l'activité commerciale ; Les relations juridiques entre l'entreprise et le consommateur ; L'immatériel dans les activités économiques</p>	<p>Communication et management interculturel</p> <p>De la communication de groupe à l'interculturalité ; Manager en contexte interculturel</p>
<p>Management des entreprises</p> <p>Logique entrepreneuriale /managériale et finalités d'entreprises ; Processus managérial, performance, et prise de décisions ; Stratégies et structures de l'entreprise ; Ressources humaines et production ; Innovation, management des connaissances et cycles de financement</p>	<p>Gestion des opérations d'import-export</p> <p>La fonction achats ; Logistique et Incoterms ; Instruments, techniques et modes de financement des opérations courantes ; Gestion des risques des opérations intracommunautaires et avec les pays tiers ; Cadre juridique du transport international</p>

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme