



COMMERCE INTERNATIONAL



BTS

BAC+2



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le titulaire du BTS Commerce international contribue au développement international de l'entreprise et assure la pérennité des relations d'affaires.

La gestion de la relation commerciale dans un contexte interculturel est essentielle pour l'assistant import/export, qui doit communiquer, négocier et organiser les opérations en français, en anglais ou dans d'autres langues.

Il coordonne les actions des acteurs impliqués, renforce les relations avec les parties prenantes, élabore des propositions commerciales et participe aux actions de promotion. En assurant une veille constante, il prépare les décisions de développement et identifie les opportunités et risques.

Sa polyvalence lui permet d'évoluer dans tous secteurs et types d'organisations travaillant avec des clients, fournisseurs et partenaires internationaux.

Le BTS CI bénéficie d'une équipe pédagogique issue du milieu professionnel ayant de l'expérience dans le monde de l'import-export et du commerce international.

POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

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 liée aux documents
- Communiquer oralement : s'adapter à la situation, organiser un message

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 2 (NIVEAU B1 DU CECRL)

- Compréhension et production écrite
- Compréhension et expression orale en continu et en interaction

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyser les situations de l'entreprise
- Exploiter une base documentaire
- Proposer des solutions argumentées
- Établir un diagnostic pour la prise de décision
- Prendre des décisions intégrant les dimensions économiques, juridiques et managériales
- Exposer des analyses de manière argumentée

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT INTERCULTUREL

- Collecte et communication des données clients/fournisseurs
- Production de messages écrits/oraux en français et en anglais
- Suivi de la relation client/fournisseur
- Coordination interne
- Propositions adaptées aux situations
- Contribution à l'animation d'un réseau pro en France et à l'étranger

LE PROGRAMME :

MISE EN OEUVRE DES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

- Organisation, contrôle et suivi d'un contrat international
- Évaluation des choix et des risques
- Gestion des sinistres et litiges
- Suivi de la chaîne documentaire
- Évaluation des prestataires
- Analyse des tableaux de bord

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

APPRÉCIATION DE LA VALEUR D'UN PARTENAIRE

- Eléments d'appréciation d'un partenaire
- Evaluation de la performance commerciale et financière (bilan, compte de résultats...)
- Prévision de la demande

Ils en parlent mieux que nous



COMMERCE INTERNATIONAL

RÈGLEMENT D'EXAMEN ...

	Durée	Mode	Coef
Culture générale et expression	3h	Écrit	3
Langue Vivante 2 :			
Epreuve écrite _____	3h	Écrit	1,5
Epreuve orale _____	20min	Oral	1,5
Culture économique, juridique et managériale	4h	Écrit	3
Relation commerciale interculturelle en anglais et en français			
Epreuve écrite _____	3h	Écrit	4
Epreuve orale _____	45min	Oral	3
Mise en œuvre des opérations internationales	4h	Écrit	5
Développement commercial international	30min	Oral	4
Épreuve facultative			
Engagement citoyen _____	20min	Oral	
Langue vivante 3 _____	20min	Oral	
Valorisation de l'année de césure _____	20min	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, Transition Pro, 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

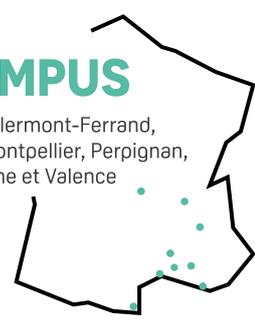
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

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
---	---	---	---	---	---	--	---	---