

BTS Commerce International à référentiel commun européen

Métiers

- Attaché commercial export
- Animateur d'une antenne commerciale
- Responsable d'un service export en PME
- Responsable de l'administration export
- Chef de marché (zone/pays)
- Collaborateur du chef des achats internationaux

Qualités requises

Organisation, méthode, discrétion, autonomie, sens des responsabilités, faculté d'adaptation, capacité au travail d'équipe
Bon niveau de culture générale (anglais correct indispensable)

Recrutement

- Moins de 26 ans
- Titulaire du BAC (toutes séries)
- Sélection sur dossier de candidature
- Positionnement et entretien de motivation

Organisation

- Durée de la formation : 1 505 heures réparties sur 2 ans
- Alternance : 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise
- Stage professionnel obligatoire de 4 semaines dans une entreprise à l'étranger

Diplôme

Brevet de Technicien Supérieur Commerce International à Référentiel Commun Européen
(diplôme d'État de niveau III)

Missions

- Qualification de fichiers prospects, mise à jour de toutes bases de données
- Réalisation de publipostages
- Participation à l'organisation de manifestations commerciales
- Suivi des opérations Import/Export
- Études de marché, études des circuits de commercialisation
- Prospection et suivi de clientèle
- Suivi des commandes, des règlements, de l'après-vente,...

Statut du Centre de formation d'Apprentis

Établissement Public Consulaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine-et-Marne

Programme de formation

Ce programme a été établi d'après le référentiel du diplôme BTS Commerce International à référentiel commun européen. Il représente 1 505 heures de cours répartis sur les 2 ans de préparation

Matières*	Enseignement général	Enseignement professionnel
	Culture générale et expression Langue vivante A Langue vivante B Environnement juridique et économique Communication et management Interculturel	Informatique commerciale Gestion des opérations d'import/export Étude et veille commerciales internationales Prospection et suivi de clientèle Vente à l'export

* document non contractuel

Epreuves de l'examen

Intitulé	Mode	Durée	Coeff.
Culture générale et expression	écrit	4 h	5
Langue vivante étrangère A	oral / écrit	20 mn + 20 mn / 3 h	2,5 / 2,5
Langue vivante étrangère B	oral / écrit	20 mn + 20 mn / 3 h	2,5 / 2,5
Environnement économique et juridique étude et veille commerciale :	écrit	4 h	5
Sous-épreuve : Analyse diagnostique des marchés étrangers	écrit	3 h	4
Sous-épreuve : Exploitation du système d'information	oral et pratique	30 mn	2
Vente à l'export :	écrit	3h	3
Sous-épreuve : Prospection et suivi de clientèle	oral	40mn + 40 mn	3
Sous-épreuve : Négociation-vente en langue vivante étrangère			
Gestion des opérations d'import-export :	écrit	4 h	4
Sous-épreuve : Montage des opérations d'import / export	oral	30 mn	2
Sous-épreuve : Conduite des opérations d'import / export			
épreuve facultative :			
Langue vivante étrangère C	oral	20mn + 20 mn	
(obligatoirement différente de celle choisie pour l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne sont pris en compte)			