

BTS C.I

Commerce International



BTS Commerce International en alternance : Diplôme d'Etat

Le BTS Commerce International (BTS CI) est un diplôme d'Etat reconnu par l'éducation nationale et délivré par le ministère du travail, de l'emploi, de la formation professionnelle et du dialogue social.

Modules d'enseignements du BTS CI	Modes d'évaluation du BTS CI	Durée	Coefficient
Enseignements fondamentaux du BTS CI			
E1 - Culture générale et expression	Epreuve écrite	4h	3
E2 - Langue vivante étrangère 2	Epreuve écrite et orale	3h 20min	3
E3 - Culture économique juridique et managériale	Epreuve écrite	4h	3
Enseignements professionnels du BTS CI			
E4 - Relation commerciale interculturelle en anglais et en français	Epreuve écrite et orale	3h 45min	7
E5 - Mise en œuvre des opérations internationales	Epreuve écrite	4h	5
E6 - Développement commercial international	Epreuve orale	30 min	4
Total			25

Quelles sont les missions en entreprise du BTS CI ?

- Identification de nouveaux prospects
- Prospection commerciale et développement de la clientèle à l'étranger
- Recherche de nouveaux partenaires
- Recherche de fournisseurs
- Gestion d'un portefeuille de clients
- Préparation et organisation d'une mission avec un fournisseur étranger
- Réalisation du suivi de la chaîne documentaire (import et export)
- Gestion documentaires des opérations de CI

Le diplôme du BTS Commerce international prépare à différents métiers dont les suivants :

- Assistant import
- Assistant import-export
- Assistant ADV (Administration Des Ventes) export
- Gestionnaire import-export
- Agent de transit/agent d'exploitation (aérien, maritime, import ou export)
- Assistant représentant en douane enregistré
- Assistant référent douane
- Assistant commerce international

Bloc de compétences n°1 : Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel

Activité 1. Exploiter les données clients/fournisseurs

- Collecter les données clients/fournisseurs
- Mettre à jour et enrichir les données
- Exploiter les bases de données
- Partager l'information commerciale

Activité 2. Gérer la relation commerciale internationale

- Assurer la qualité de la relation
- Suivre les règlements
- Proposer une solution adaptée
- Gérer la relation dans le cadre des réclamations, des litiges et des sinistres
- Evaluer la performance commerciale et financière
- Proposer des mesures correctrices pour améliorer la performance commerciale et financière

Activité 3. Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels

- Elaborer des messages écrits et oraux intégrant les codes et normes culturelles
- Adapter les outils commerciaux et de communication
- Mener des entretiens commerciaux
- Produire des documents commerciaux

Activité 4. Assurer la coordination des services

Rendre compte en interne

- Assurer des relations de coordination avec les services et entités de l'organisation

Activité 5. Animer un réseau professionnel

- Participer à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger

Bloc de compétences n°2 : Mettre en œuvre des opérations internationales

Activité 1. Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international

- Identifier et sélectionner les acteurs internes et externes nécessaires à la réalisation d'une opération import/export
- Assurer le suivi logistique, douanier et financier de l'opération et gérer les dysfonctionnements

Activité 2. Evaluer les conséquences des choix opérés

- Vérifier la faisabilité et la conformité aux conditions commerciales et réglementaires d'une demande d'offre ou d'une demande export ou import
- Proposer des solutions pour pallier les aux difficultés

Activité 3. Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges

- Identifier et évaluer les risques
- Comparer les différentes couvertures possibles et mettre en œuvre une couverture de risque et traiter les sinistres

Activité 4. Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire

- Appliquer le processus de gestion de l'opération dans le respect des procédures import/export
- Etablir le bilan de la réalisation de l'opération

Activité 5. Evaluer les prestations de service et les offres fournisseurs

- Sélectionner les critères de performance et les mesurer
- Etablir un bilan régulier des performances

Activité 6. Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations

- Identifier les axes d'amélioration potentiels de la gestion des opérations
- Proposer des solutions adaptées afin d'accroître l'efficience

Activité 7. Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

- Concevoir mettre à jour et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

Bloc de compétences n°3 : Participer au développement commercial international

Activité 1. Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise

- Identifier les besoins d'informations
- Identifier et évaluer les sources d'information
- Rechercher et sélectionner l'information
- Mettre à disposition l'information en interne
- Enrichir le SIM (système d'information marketing) de l'entreprise

Activité 2. Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible

- Analyser les données sur un marché cible et déterminer les principales tendances
- Repérer les opportunités, les contraintes et risques du marché cible
- Synthétiser l'information

Activité 3. Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible

- Repérer et comparer les possibilités de déploiement offertes sur le marché cible
- Identifier les partenaires du déploiement
- Mobiliser les organismes de soutien à l'export
- Proposer une solution de déploiement adaptée

Activité 4. Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise

- Contribuer à l'étude de faisabilité
- Proposer les adaptations de l'offre au marché cible

Activité 5. Participer à la prospection commerciale

- Mobiliser les dispositifs de soutien à la prospection
- Identifier mes cibles de prospection
- Mettre en œuvre des actions de prospection
- Evaluer et suivre les actions de prospection

Modules d'enseignement général :

Culture générale et expression

Le but de l'enseignement de la culture générale est de rendre aptes les candidats au BTS à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle. Cette communication suppose :

- De maîtriser les techniques d'expression écrite et orales (vocabulaire et syntaxe)
- De saisir avec exactitude la pensée d'autrui, et d'exprimer la sienne par le développement et l'esprit d'analyse

Langue vivante B

- Compréhension d'une base de texte à caractère économique ou commercial en langue étrangère
- Expression et rédaction un développement de manière argumenté et de façon méthodique
- Interaction et l'élaboration en langue étrangère d'une lettre commerciale ou d'un courriel commercial

Culture économique, juridique et 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 économique, juridique et managériale
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée