BTS Commerce International

En partenariat académique avec ESG

Eligible CPF

Apprentissage

Bac+2

100% en ligne

Durée estimée*:
Formation continue
1100h
16 mois
Alternance
1350h (2 ans) ou 675h (1 an)

Tarif pour les particuliers :
3 890 € TTC

Lieu :
100% en ligne

Démarrage :
A tout moment de l'année

Certification :
Diplôme d'Etat
Niveau 5
(Bac+2)

Crédits ECTS :
120

La perspective d'une carrière commerciale à l'international vous séduit ? Vous démontrez un intérêt certain pour la négociation commerciale dans le cadre d'activités d'import-export ?

Le BTS Commerce International vous forme à des postes à visée internationale dans les domaines du business, du marketing, du management, etc.

Cette formation vous permet d'acquérir de solides compétences en relations commerciales interculturelles, en développement commercial, mais aussi culture générale. Vous maîtriserez également des langues étrangères dont l'anglais, qui est indispensable dans le domaine du Commerce International.

Vous serez capable de :

- Réaliser des études et veille commerciales internationales
- Gérer les mécanismes de vente à l'export et d'achat à l'import
- Coordonner des services supports à l'import et à l'export
- Gérer des relations dans un contexte pluriculturel

Vous obtiendrez à l'issue de la formation :(?)

Diplôme d'État (MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION)

Obtenez le BTS "Commerce International" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 35800, par décision de France Compétences du 01/09/2021

Attestation de fin de formation studi **&** ESG

120 crédits ECTS

Les ECTS (Système européen de transfert et d'accumulation de crédits) permettent de reconnaître les diplômes dans tous les pays de l'Union européenne.

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay**
- **Accompagnement pédagogique personnalisé**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à Studi + pendant 2 ans**
- **Frais de dossier et d'inscription****
- **Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé******

** Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)*
*** Hors Diplômes d'État et préparation aux concours*
**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation.* ***Voir les conditions***
***** Voir les* ***CGV*** *Studi*

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Relation commerciale interculturelle en anglais et en français

Exploiter les données clients / fournisseurs

Gérer la relation commerciale internationale

Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels

Assurer la coordination des services

- Rendre compte en interne
- Coordination des services
- Le rôle et l'organisation d'un service ADV

Animer un réseau professionnel

- Animer un réseau de vente en fonction de la culture d'un pays
- Les actions spécifiques en fonction des partenaires
- Les processus décisionnels et la culture d'entreprise
- Les types de négociation en fonction des pays
- Se familiariser avec la culture de prospects étrangers
- Fidéliser ses réseaux
- Former ses cadres
- Adapter ses pratiques pour gérer son réseau

Mise en œuvre des opérations internationales

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

- Les principes généraux du marketing achat
- Connaître les fournisseurs potentiels
- Connaître les différents prestataires de service
- Les principaux éléments de la demande d'offre
- Savoir calculer le coût de revient
- Connaître les documents nécessaires ou la liasse documentaire
- Bien connaître le contenu et le rôle des documents du commerce international
- La procédure relative au crédit documentaire
- Les éléments clefs du transport
- Les règles concernant les contrats de distribution
- Savoir sélectionner les fournisseurs
- Le choix et le suivi des prestataires
- Maîtriser le support de l'offre
- Gérer le financement à court terme
- Choisir une solution transport efficace
- Choisir une solution douanière adaptée
- Choisir la bonne technique et le bon instrument de paiement
- Le respect du contrat

Évaluer les conséquences des choix opérés

Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges

- Gérer les risques relatifs au transport
- Mettre en œuvre une couverture de risque
- Traiter les sinistres
- Déterminer les éléments d'information à apporter en cas de réclamation ou litige avec un fournisseur ou client

Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire

- Appliquer le processus de gestion de l'opération dans le respect des procédures import/export
- Contrôler les documents émis par les intervenants
- Établir le bilan de la réalisation de l'opération

Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs

- Quelles informations pour la logistique internationale ?
- Les critères de performance chez les intermédiaires financiers
- Les partenaires financiers
- Intégrer la qualité
- Les organismes indépendants de gestion de qualité
- Établir un bilan régulier des performances

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 de la gestion des opérations

Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

- Concevoir des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations
- Mettre à jour les tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations
- Analyser les tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

Développement commercial international

Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise

- Qu'est-ce que la veille commerciale ?
- Comprendre les différents types de veille
- Déterminer les sources d'information
- L'information primaire et secondaire
- La veille manuelle et la veille automatisée
- Choisir son outil de veille sur Internet

- La veille et les réseaux sociaux
- La veille internationale
- Identifier les sources
- Déterminer la fiabilité de ses sources
- La pertinence de l'information
- Enrichir le SIM (système d'information marketing) de l'entreprise

Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible

- Analyser l'information
- Le rôle et les objectifs d'une étude de marché
- Utiliser les informations collectées pour déduire les opportunités et les risques
- Comment mettre en place une étude de marché
- Assurer le suivi de sa mise en place sur le marché
- Clôturer une étude de marché

Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible

- Repérer et comparer les possibilités de déploiement offertes sur le marché cible
- Utiliser les aides à sa disposition
- Choisir un mode d'implantation adapté
- Créer un plan de marchéage

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

- Contribuer à l'étude de faisabilité
- Adapter ses pratiques à la convention de Vienne
- Adapter son offre en fonction de la demande

Participer à la prospection commerciale

- Comment sous-traiter une étude de marché
- La prospection
- Les techniques de ciblage
- Les différents types de prospects
- Évaluer le potentiel des partenaires
- Les différents types de contact
- Entrer en contact avec les prospects
- Etablir un budget de prospection

Langues vivantes étrangères : ANGLAIS

Réussir mes épreuves de langues vivantes étrangères

- Progresser en langue étrangère pour le BTS CI
- Les épreuves de langues en BTS CI
- Comment analyser un corpus de documents
- Ecrire un compte rendu en français à partir d'un corpus de texte
- Ecrire un compte rendu en anglais à partir d'un corpus de texte
- Rédiger un écrit professionnel en LVE
- Participer à un entretien en langue étrangère
- La mise en situation à l'examen oral du BTS CI
- Les différents types de questions de l'épreuve écrite du BTS CI
- Comment présenter ses idées à l'oral en LE 1

Becoming a professional

- Looking for a job
- Applying for a job
- In a job interview
- Leading meetings
- Organizing an online meeting

The business world

- Starting a business
- Navigating the working world
- Talking about social system and taxes
- Choosing a business strategy
- Negotiating a business deal

The market

- Knowing your customers
- Innovating to distinguish yourself on the market
- Managing the supply chain
- Marketing and advertising in the 21st century

Business Ethics and Companies' responsibilities in the globalized world

- Fighting for the planet at work
- Advocating for fairness in the globalized trade world
- Interacting in a multicultural environment

The English speaking world

- The Commonwealth
- The British Isles
- English speaking countries in America
- English speaking countries in Africa
- English speaking countries of the Pacific
- Understanding the different accents of the English-speaking world

Good to know

- L'usage des verbes irréguliers
- Les médias du monde anglo-saxon

Langue vivante étrangère 2 : ESPAGNOL

Réussir mes épreuve de langues vivantes étrangères

- Comment présenter ses idées à l'oral en LVE 2 - Espagnol
- Participer à un entretien en langue étrangère 2 - Espagnol
- Rédiger un écrit professionnel en LVE 2 - Espagnol
- La méthodologie de la traduction en LV2 - Espagnol

El mundo laboral

- Buscar empleo
- Postular a un puesto de trabajo
- En una entrevista de trabajo
- Dirigir reuniones
- Organizar una reunión en línea

El mundo de los negocios

- Iniciar una empresa
- Navegar en el mundo laboral

- Hablar del sistema social y de impuestos
- Elegir una estrategia empresarial
- Negociar un acuerdo comercial

El mercado

- Conocer a sus clientes
- Innovar para distinguirse en el mercado
- Gestionar la cadena de suministro
- Mercadeo y publicidad en el siglo XXI

Ética empresarial y responsabilidad corporativa en el mundo globalizado

- Luchar por el planeta en el trabajo
- Defender la equidad en un mundo comercial globalizado
- Interactuar en un entorno multicultural

Los países hispanohablantes

- España
- Los países andinos
- América central y el Caribe hispánico

Es bueno saber

- Las medidas en el mundo hispanohablante
- Précis de grammaire

Langue vivante étrangère 2 : ALLEMAND

Réussir mes épreuve de langues vivantes étrangères

- Comment présenter ses idées à l'oral en LVE 2 - Allemand
- Participer à un entretien en LVE 2 - Allemand
- Rédiger un écrit professionnel en LVE 2 - Allemand
- La méthodologie de la traduction en LV2 - Allemand

Willkommen auf dem Arbeitsmarkt

- Auf der Arbeitsuche
- Die Bewerbung
- In dem Vorstellungsgespräch
- An einer Sitzung teilnehmen
- Eine Onlinetagung abhalten

Die Geschäftswelt

- Ein Unternehmen gründen
- Die Betriebsorganisation
- Sozialversicherungs- und Steuersysteme verstehen
- Ein Geschäftsmodell auswählen
- Verhandeln

Geschäftsethik und gesellschaftliche Verantwortung

- Sich bei der Arbeit für die Umwelt engagieren
- Fair Trade und Nachhaltigkeit in der globalisierten Welt
- Im multikulturellen Umfeld arbeiten

Allgemeine Kenntnisse : Kultur und Sprache

- Das deutschsprachiges Raum
- Deutschsprachige Medien
- Unregelmässige Verben

Culture économique, juridique et managériale

Présentation de la matière

- Le référentiel de la matière
- Conseils méthodologiques pour la CEJM

L'intégration de l'entreprise dans son environnement

- Les agents économiques
- Les mécanismes de marchés
- Les partenaires financiers de l'entreprise sur le marché
- Introduction aux principes généraux du droit des contrats
- La formation, le contenu et l'exécution du contrat
- Les finalités de l'entreprise
- Les parties prenantes
- Les logiques d'entreprise
- Les indicateurs de performances

La régulation de l'activité économique

- La croissance économique
- L'État et le fonctionnement du marché
- Les politiques économiques
- Les limites de l'intervention de l'État
- La régulation supranationale
- La régulation des activités économiques par le droit
- L'environnement de l'entreprise
- Le rôle de l'innovation

L'organisation de l'activité de l'entreprise

- Les choix de production de l'entreprise
- La chaîne de valeur
- Les principes et les finalités de l'impartition
- Les structures adaptées à l'activité lucrative
- Le choix d'une structure juridique : entreprise individuelle ou société commerciale
- Les structures adaptées aux activités non lucratives
- Identifier le risque pour protéger
- Anticiper le risque pour éviter sa réalisation
- Assumer le risque
- Les ressources et compétences de l'entreprise
- Les structures de l'entreprise
- Les styles de management et de direction
- Les responsabilités et les contre-pouvoirs
- Le financement de l'entreprise

L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise

- L'évolution des modèles économiques, normes et standards
- La protection juridique des actifs
- Les techniques des relations immatérielles
- Les risques de l'utilisation de l'immatériel
- Les incidences du numérique sur le management
- Les droits et obligations des indépendants
- La modification de la relation de travail
- Le contrat et la preuve électronique
- Le rôle de la CNIL

Les mutations du travail

- Le marché du travail
- Introduction à la trinité de l'activité professionnelle
- L'accès à un régime juridique d'activité professionnelle
- Les régimes, droits et obligations des salariés
- Les droits et obligations des indépendants
- La modification de la relation de travail
- La rupture de la relation de travail
- Les interlocuteurs de l'employeur
- La GPEC
- Mobiliser les ressources humaines

Les choix stratégiques de l'entreprise

- Définir une démarche stratégique
- Etablir un diagnostic stratégique
- Effectuer des choix stratégiques

Culture générale et expression (BTS)

Comprendre et argumenter

- Méthodologie d'analyse des oeuvres
- Méthodologie de l'essai

S'informer et se documenter

- Se documenter à travers le temps, s'informer à l'ère d'internet et des réseaux sociaux.
- Maîtriser les outils de la recherche documentaire et la veille
- Organiser sa recherche d'information
- S'appuyer sur les bons supports
- Extraire les informations d'un document organisé ou non
- Traiter l'information
- Apprendre l'analyse comparative
- Qualifier et relativiser les informations en fonction de la transtextualitée
- Établir un bilan critique sur un document ou un sujet
- Reconnaître les différents biais cognitifs
- Reconnaître les différentes techniques sophistiques et l'art d'avoir toujours raison

Lire et comprendre un message

- Analyse littéraire - Méthodologie et outils
- Savoir lire des documents graphiques
- Analyser la forme pour comprendre le fond d'un texte seul ou dans un corpus

Écrire un message

- Rechercher une idée, extraire une idée d'un fait, d'un exemple, d'un document
- Classer ses idées, les ordonner / Construire un plan
- Savoir nuancer, relativiser, modaliser.
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 1
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 2
- Les règles de l'argumentation
- Développer et illustrer une idée
- Choisir le moyen de communication
- Rédiger un message lisible
- S'impliquer dans le message / Présenter son point de vue
- Réaliser un message authentique
- Utiliser les déictiques et embrayeurs à bon escient
- Les connecteurs logiques
- Structurer son discours pour qu'il soit logique
- Les niveaux de langue
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits pro : CR et PV
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Métiers visés

- Responsable commercial en affaires internationales
- Assistant / Assistante import-export
- Acheteur / Acheteuse international
- Responsable commercial
- Responsable import-export
- Assistant / Assistante export
- Assistant / Assistant ADV
- Responsable marketing
- Responsable de zone export

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.
Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre profil pour étudier votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise :

- 14 à 16 semaines de stage (490 à 560h) dont 4 semaines consécutives minimum à l'étranger.

OU

- Une expérience professionnelle en lien avec les compétences et savoirs associés du BTS CI en qualité de salarié à plein temps, pendant 6 mois au cours de l'année précédant l'examen, ou à temps partiel pendant 1 an au cours des 2 années précédant l'examen.

L'expérience professionnelle fait l'objet d'un rapport d'activité et se justifie auprès de votre Rectorat de résidence par la photocopie des contrats de travail

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin
Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)
A l'issue de votre formation, vous présenterez l'examen BTS Commerce international dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région.

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

- **E1 – Culture générale et expression** : épreuve écrite (3h)
- **E2 – Langue vivante étrangère 2** :

- épreuve écrite (3h)

- épreuve orale (20 min + 20 min de préparation)

- **E3 – Culture économique, juridique et managériale** : épreuve écrite (4h)
- **E4 – Relation commerciale interculturelle en anglais et en français** :

- épreuve écrite (3h)

- épreuve orale (45 min)

- **E5 – Mise en oeuvre des opérations internationales** : épreuve écrite (4h)

E6 – Développement commercial international : oral (30 min)

Certification :

Certification : BTS "Commerce International" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 35800, par décision de France Compétences du 01/09/2021
Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation
Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, les candidats préparant l'examen du brevet de technicien supérieur par la voie de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur d'académie reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

Equivalences et passerelles :

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le BTS CI il est possible de :
- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers une Licence économie-gestion ou sciences de gestion ou une Licence pro en Commerce international ou un Bachelor Commerce international.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- **Inscription** et démarrage tout l'année
- **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr