

BTS COMMERCE INTERNATIONAL



OPTION : LUXURY BUSINESS

Diplôme homologué par l'État de Niveau 5 - 120 ECTS délivrée par le MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION. Code RNCP n°35800. Formation dispensée par E2SE Business School.

Conditions d'accès

- BAC général ou technologique
- Un bon niveau en langues étrangères, dont l'anglais, est exigé

Inscription

- Sur dossier + entretien
- Dossier de candidature en ligne sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

DÉBOUCHÉS

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

Poursuites :

- BAC+3 Responsable du Développement Commercial International France & International

MISSIONS

Le titulaire du **BTS Commerce International** participe à l'élaboration des propositions commerciales, aux actions de promotion et de prospection.

Par une activité de veille globale et par une analyse de l'information, il contribue à la préparation des décisions de développement commercial international. Il rend compte régulièrement de ses actions. Sa capacité à communiquer, négocier, traduire les exigences des clients et des fournisseurs en solutions adaptées et organiser les opérations d'import/export, en Français et en Anglais (le cas échéant dans une autre langue) permet le développement et la pérennisation des courants d'affaires. Il coordonne également les actions de l'ensemble des acteurs internes/externes impliqués dans les opérations internationales et renforce la qualité des relations avec toutes les parties prenantes.

OBJECTIFS

- 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
- Animer un réseau professionnel
- Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international
- Évaluer les conséquences des choix opérés
- Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges
- Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire
- Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs
- Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations
- Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

INFORMATIONS

Statuts de la formation

En alternance :

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Calendrier adapté à l'activité - dont 4 semaines consécutives à l'étranger

En initial :

- Formation initiale - Étudiant
- Cours et périodes de stage en entreprise (de 14 à 16 semaines) - dont 6 semaines consécutives à l'étranger

Outils pédagogiques

- Plateforme TEAMS : Enseignement à distance
- Équipements informatiques dont salles MAC, rétroprojecteurs
- E-learning : GoFluent, ScolaVox-Cyberlibris
- Accès certifications : TOEIC, Voltaire, ENI...

Durée de la formation

- La formation est dispensée sur 2 ans

PROGRAMME DE LA FORMATION

U1 : DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT INTERCULTUREL

- Collecte, analyse, exploitation et communication des données clients, fournisseurs
- Production de messages écrits et/ou oraux en Français et en Anglais
- Suivi et pérennisation de la relation client | fournisseur
- Coordination avec les services et entités de l'organisation
- Proposition de solutions adaptées à chaque situation
- Contribution à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger

U2 : MISE EN OEUVRE DES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

- Organisation, contrôle et suivi de la réalisation d'un contrat international
- Évaluation des conséquences des choix opérés
- Mesure des risques, gestion de leur couverture, des sinistres et des litiges
- Contrôle et suivi des processus et de la chaîne documentaire
- Évaluation des prestataires de services sollicités
- Proposition des pistes d'amélioration de gestion des opérations
- Tenue et analyse des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

U3 : 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

Enseignement Général

- Culture générale et expression
- LV2 : Espagnol ou Allemand
- LV3 : Chinois
- Anglais du Commerce International
- Culture économique, juridique et managériale

Option Luxury Business

- Les codes du luxe
- Le marché et les acteurs du luxe à l'international
- Visite d'entreprise

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Épreuves	Coefficient	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	3	écrite	4 h
E2 Langue vivante étrangère 2	3	écrite orale	3 h 20 min
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	écrite	4 h
E4.1 Relation commerciale interculturelle en anglais et en français	7	écrite orale	3 h 45 min
E5 Mise en œuvre des opérations internationales	9	écrite	4 h
E6 Développement commercial international	4	orale	30 min

Version : 19 février 2024