

RÉUSSIR **DEMAIN**
SE PRÉPARE **MAINTENANT**



 **BTS**
Commerce
International

FICHE
PRÉSENTATION

V2022-11-ES BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Objectifs

Durant la formation les apprentis apprendront à

- développer la relation commerciale internationale
- mettre en œuvre les opérations commerciales
- participer aux opérations commerciales internationales
- participer à la définition de la politique import/export de l'entreprise
- concilier la stratégie marketing et les impératifs du terrain pour concevoir les produits adaptés au
- marché local et à l'international
- sélectionner les distributeurs en mesure de vendre le produit ou le service commercialisé
- créer un argumentaire précis et technique selon le type de clientèle, de produit et de marché
- maîtriser les spécificités des marchés internationaux
- appréhender la culture et l'interculturalité nécessaires sur un marché étranger

Pré-requis

Public jusque 29 ans. Formation accessible aux bacheliers des séries générales, technologiques et professionnelles.

Organisation

Durée de la formation : 24 mois.

Début de la formation : Septembre.

Débouchés

Le titulaire du BTS Commerce International accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui.

Il peut être amené à contribuer à un projet de développement international.

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel du diplôme concerné sont les suivantes :

FICHE PRÉSENTATION

Dès l'obtention du BTS :

- assistant export, assistant import-export, assistant ADV (Administration Des Ventes) export, assistant import,
- 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.

Avec expérience (et/ou une formation complémentaire) :

- responsable ADV export, responsable import, responsable de zone export,
- assistant marketing international, assistant supply chain / logistique,
- acheteur international, commercial export.

Modalités d'admission et délai d'accès

Candidature sur ParcoursSup.

Voies d'accès

En alternance uniquement.

Programme

Étude et veille commerciales internationales :

- Étude et veille des marchés étrangers
- Informatique commerciale

Vente à l'export :

- Prospection et suivi de clientèle
- Communication et management interculturels
- Négociation vente
- Négociation vente en LVE

Gestion des opérations d'import-export (2ème année)

LV1 : 3h (1ère année, 2ème année)

LV2 : 3h (1ère année, 2ème année)

Culture générale et expression

Environnement économique et juridique

Validation et modalités d'examen

Validation : Brevet de Technicien Supérieur de l'Éducation Nationale (diplôme d'État).



ESSPA BUSINESS SCHOOL

ESSPA Mulhouse

55 rue de Pfastatt
68 200 Mulhouse
Tél : 03 67 610 700

ESSPA Île de la Réunion

1 route du Moufia
97 400 Sainte-Clotilde
Tél : 02 62 319 752

contact@esspa-education.fr
www.esspa-business-school.fr
facebook.com/esspa.business.school

