

BTS commerce international à référentiel commun européen

Conduit à la certification [BTS commerce international](#) 

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs :

Le titulaire de ce BTS est un professionnel de l'import-export travaillant généralement pour une société de négoce, une entreprise industrielle ou commerciale, voire un organisme de conseil et d'appui (CCI, collectivités territoriales, etc.). Il assure une veille permanente sur les marchés étrangers, prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres, vend et participe au processus de négociation. Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services support et les prestataires extérieurs. Travaillant dans un contexte pluriculturel, il maîtrise au moins deux langues dont l'anglais, utilise les technologies de l'information et de la communication et se déplace fréquemment à l'étranger. D'abord assistant commercial, il peut prétendre, après quelques années d'expérience, à un emploi de commercial export, de chargé de mission à l'international, de chef de produit, d'acheteur international, de responsable de zone, etc.

Programme de la formation :

Attention : à partir de la rentrée 2011, l'enseignement en BTS Commerce International se fait sous forme de modules, ce qui implique un emploi du temps fluctuant sur l'année

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, deux langues vivantes obligatoires, économie, droit et management des entreprises), la formation comporte des enseignements professionnels :

- Etude et veille des marchés étrangers (216 h annuelles, 14 ECTS) : marketing international (démarche marketing, structure et fonctionnement d'un marché, plan marketing, veille, études de marchés, statistiques descriptives, communication écrite (en relation avec la LV2), environnement géopolitique, approche des différents cadres juridiques internationaux), diagnostic des marchés étrangers (diagnostic export, stratégie d'internationalisation, réseaux de soutien à l'internationalisation).
- Informatique commerciale (108 h annuelles, 6 ECTS) : le système d'information et technologies de l'information, techniques de recherche d'informations, utilisations des logiciels bureautiques, outils de communication électronique, base de données, protection des données.
- Prospection et suivi de clientèle (288 h annuelles, 10 ECTS) : méthodologie de la prospection à l'international (concept et particularités du marketing international, segmentation, ciblage, positionnement, prospection internationale, politique d'offre à l'international, politique de présence à l'étranger, politique de communication internationale, communication interpersonnelle, protection internationale de la propriété intellectuelle), mise en oeuvre et suivi de la prospection à l'international (élément d'appréciation de la valeur d'un partenaire, éléments de suivi de l'activité commerciale, contrats de distribution à l'international, communication de groupe, concepts de base de l'analyse interculturelle, communication et négociation interculturelle (en relation avec la LV2), culture et pratique managériales).
- Négociation vente (180 h annuelles, 10 ECTS) : élaboration d'une offre commerciale à l'export (éléments constitutifs du prix, présentation de l'offre), négociation vente à l'export (techniques de négociation, contrats commerciaux internationaux).[...]

Type de formation : Certification

Niveau de sortie : niveau III (BTS, DUT)

Métiers visés (lien vers le répertoire des métiers ROME de Pôle emploi)

[D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises](#)

Durée, rythme, financement

Modalités de l'alternance :
Rythme en alternance

Conventionnement : Non

Conditions d'accès

Public(s) : Autre public, Tout public

Niveau d'entrée : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Modalités d'accès : Accessible en contrat d'apprentissage

Lieu de réalisation de l'action

Lycée de Mamoudzou Nord
Kawéni
97600 Kaweni
Téléphone fixe : 02 69 66 28 00
Portable : 02 69 64 75 74
Site web : <http://lyc-mamoudzou-nord.ac-mayotte.fr>
Mail : ce.9760370Y@ac-mayotte.fr

Contacts

Contacteur l'organisme formateur :
Greta-CFA de Mayotte
SIRET : 20000446300028

Périodes prévisibles de déroulement des sessions

Du 22/08/2023 au 10/07/2025

Pour connaître les dates des prochaines sessions, veuillez contacter l'organisme de formation.

Adresse d'inscription :

Lycée de Mamoudzou Nord
Kawéni
97600 Kaweni

Etat du recrutement : fermé

Modalité : entrées/sorties à dates fixes

Organisme responsable

Greta-CFA de Mayotte (Greta-CFA de Mayotte)
SIRET : 20000446300028

LPO de KAWENI
97600 Mamoudzou
Téléphone fixe : 02 69 61 08 03
Mail : gretacfa@ac-mayotte.fr