



Etudes gratuites et rémunérées



❖ Objectifs de la formation

Le BTS Commerce International a pour objectif l'acquisition de compétences pour la réalisation d'opérations liées à l'importation, l'exportation, l'organisation du transport international, la gestion des contrats et le suivi des commandes.

Cette formation prépare aussi les apprentis aux techniques commerciales et mercatiques pour l'approche et le développement de produits ou de services sur les marchés étrangers, la prospection et la vente à l'export, notamment la négociation en langue étrangère.

❖ Profil de l'apprenti

Vous êtes adaptable, curieux, dynamique, motivé et avez un goût prononcé pour tout ce qui est lié à l'international (voyages, culture, économie, échanges...).

Communiquer en langues étrangères, dont obligatoirement **l'anglais**, ne vous fait pas peur. Vous aspirez à mettre en adéquation formation théorique et pratique : pragmatisme, sens des responsabilités et de l'autonomie sont requis.

❖ Débouchés

Poursuivre ses études :

Bachelor Global Business ou Global Marketing (L3) à La Cadenelle,

Une école de commerce à vocation internationale (Kedge, Skema, ...),

Licence Pro CDMT, Licence Pro Marketing ou Achat, Finance...

Intégrer la vie professionnelle :

Assistant commercial puis commercial export, Administration des ventes, Gestion des contrats, Achat, Approvisionnement.

Assistant import-export, Agent d'exploitation transport et logistique, Agent de transit et/ou compagnie maritime, Collaborateur dans un service marketing...

Exemples d'entreprises partenaires :

Airbus Helicopters, Caragum, CEVA Logistic, Challenge International, Cie C. Giraud, Coface, CMA CGM, Gemalto, Globtrans, Gymnova, Kuehne & Nagel SAS, MSC, Pellenc, Loire Industrie Sud, Phocéenne de Négoce, Richardson, Seablue, SNI Export, Ziegler ...





❖ Conditions d'admission

Etre titulaire du Baccalauréat,
Avoir un niveau correct dans 2 langues étrangères dont l'anglais,
Avoir un entretien avec la responsable de la section.

❖ Spécificités de la Cadenelle

Alternance : deux jours en UFA et trois jours en entreprise chaque semaine.

- La section est encadrée par un responsable et une équipe pédagogique dont la mission est de personnaliser le parcours de chaque apprenti.
- L'équipe pédagogique va au-delà du programme scolaire et propose aux apprentis des animations en adéquation avec la formation, visant à développer des compétences de terrain permettant de faciliter leurs choix professionnels futurs.

Des animations professionnelles en adéquation avec la formation :

Conférence sur la Globalisation animée par la Ministre du commerce extérieur, Participation au Challenge APEX, Débat sur les métiers de l'international en présence de Conseillers du commerce extérieur de la France et d'entreprises partenaires, Parrainage, Trophées de l'Economie de La Provence ...

- **Une convention de partenariat avec les CCEF** - Conseillers du Commerce Extérieur de la France Provence Corse - fait l'objet, entre autres, d'une certification professionnelle.



❖ Organisation des études

Matières	Coeff.	ECTS
Culture générale et expression écrite	5	16
Communication en LVA	5	16
LVB	5	16
Environnement économique et juridique	5	8
Etude et veille commerciale :		
- Analyse diagnostique des marchés étrangers *	4	14
- Exploitation du système d'information *	2	10
Vente à l'export :		
- Prospection et suivi de clientèle *	3	10
- Négociation vente (dont 2h30 en LVA) *	4	10
Gestion des opérations import/export (Montage et Conduite)	6	20
Formation pratique :		
Trois jours par semaine en entreprise évoluant à l'international, dont 4 semaines en mission entreprise à l'étranger ou stage en détachement à l'étranger.		
<i>La validation du BTS donne 120 ECTS</i>		

Sous réserve de modifications du règlement d'examen.