



RNCP35800
Durée 24 mois

BTS – COMMERCE INTERNATIONAL

Diplôme d'Etat de niveau 5

Le BTS Commerce International est un diplôme de niveau 5, enregistré au RNCP le 01-09-2021 et délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche qui prépare à la gestion des opérations commerciales à l'international et au développement de la relation commerciale dans un environnement multiculturel. Il forme des professionnels capables de gérer les contrats import/export, de coordonner les opérations internationales, de prospecter de nouveaux marchés et d'assurer la communication en contexte interculturel.

Emplois ciblés : Assistant export (import-export), Assistant ADV export / import, Gestionnaire import-export, Agent de transit / agent d'exploitation, Assistant douane, Assistant commerce international

OBJECTIFS



- Vendre et conseiller la clientèle à l'international
- Gérer et animer un rayon ou portefeuille produits
- Fidéliser les clients et assurer le suivi des ventes
- Maîtriser les opérations internationales et la communication interculturelle

MOYENS PÉDAGOGIQUES



- Documents supports de formations projetés
- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Mise à disposition des supports de cours
- Supports pédagogiques
- Formateurs issus du monde professionnel, experts dans le domaine de la gestion commerciale

MODALITÉS D'ADMISSION



Pré-requis :

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 (bac)
- Accessible aux personnes en situation de handicap avec mesures d'accompagnement spécifiques.

Modalités d'accès :

- Entretien de motivation et tests de positionnement
- Par le biais d'un contrat d'apprentissage

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuilles d'émargement
- Evaluations des connaissances en cours de formations
- Examen blanc et entraînement aux épreuves de l'examen
- Examen national en fin de formation

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

- Examen écrits et oraux
- Dossier professionnel portant sur un projet commercial en entreprise évalué par un oral
- Les blocs de compétences peuvent être validés individuellement

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle : Commercialisation de produits et services, E-commerce et marketing numérique, gestion des achats et approvisionnements, logistique et transports internationaux
- Bachelor / Grande École : ESCE, SKEMA BS

CONDITIONS TARIFAIRES

La formation est prise en charge par l'opérateur de compétences de la branche professionnelle.
Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité.

RYTHME D'ALTERNANCE

2 journées en formation
3 journées en entreprise

Programme et validation de la formation

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture générale et expression :

Cet enseignement vise à renforcer la maîtrise du français écrit et oral dans un cadre professionnel. Les étudiants apprennent à rédiger des documents commerciaux, à argumenter efficacement et à adapter leur communication selon les interlocuteurs. Il favorise également l'ouverture d'esprit, la réflexion critique et la compréhension des grands enjeux économiques, sociaux et culturels, indispensables pour évoluer dans un environnement international.

Langues vivantes étrangères :

Les langues étrangères occupent une place centrale dans le BTS Commerce international.

- L'anglais, langue de référence dans le commerce mondial, est utilisé dans toutes les situations professionnelles : négociation, rédaction, présentation, suivi de dossiers.
- Une deuxième langue vivante peut être étudiée selon les établissements (espagnol, allemand, italien, etc.), pour renforcer la polyvalence et la capacité d'adaptation dans des contextes interculturels.
- Les étudiants s'entraînent à communiquer avec aisance à l'écrit comme à l'oral, à comprendre les codes culturels et à mener des échanges professionnels efficaces.

Environnement économique, juridique et managérial :

Cette unité d'enseignement développe la compréhension des mécanismes économiques mondiaux, du fonctionnement des entreprises et des règles juridiques du commerce international. Les étudiants abordent les politiques économiques, les accords commerciaux, les réglementations douanières, les contrats internationaux et les bases du management. L'objectif est d'acquérir une vision globale de l'entreprise dans son environnement international, afin de prendre des décisions éclairées et adaptées aux réalités du marché.

ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

Développement de la relation commerciale internationale :

Cet enseignement forme aux techniques de prospection, de négociation et de fidélisation des clients et partenaires étrangers. Les étudiants apprennent à gérer la relation commerciale dans un contexte interculturel, à identifier les besoins des clients, à construire des offres adaptées et à assurer le suivi des opérations. Ils développent des compétences en communication, en gestion de réseaux professionnels et en coordination des services impliqués dans les échanges internationaux.

Gestion des opérations import/export :

Cette unité aborde l'organisation et le suivi des contrats internationaux. Les étudiants apprennent à gérer les documents logistiques, douaniers et financiers, à assurer la conformité des opérations et à résoudre les litiges éventuels. Ils maîtrisent les étapes clés du processus import/export, du choix des prestataires jusqu'au règlement des transactions, tout en veillant à la rentabilité et à la sécurité des opérations.

Marketing et stratégie commerciale internationale :

Les étudiants apprennent à analyser un marché étranger, à repérer les opportunités de développement et à adapter l'offre de l'entreprise aux besoins locaux. Ils réalisent des études de marché, conçoivent des plans d'action commerciale et participent à la mise en œuvre de stratégies d'internationalisation. Une attention particulière est portée à la veille concurrentielle et à l'utilisation d'outils d'analyse pour appuyer les décisions commerciales.

Gestion des risques et conformité internationale :

Cet enseignement sensibilise les étudiants aux risques liés aux opérations internationales : financiers, juridiques, logistiques ou politiques. Ils apprennent à identifier, évaluer et couvrir ces risques à travers différents outils (assurances, crédits documentaires, garanties, etc.). L'accent est également mis sur la conformité réglementaire, la responsabilité sociale des entreprises et les normes éthiques du commerce mondial.

Outils numériques et communication professionnelle :

Les étudiants développent leurs compétences dans l'usage des technologies numériques appliquées au commerce international : logiciels de gestion commerciale (CRM, ERP), systèmes d'information marketing, outils de veille et de communication digitale. Ils apprennent à produire des tableaux de bord, à analyser les données commerciales et à coordonner des actions à distance dans un environnement numérique et collaboratif.

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
E1 – Culture générale et expression	Écrit	4h	3
E2 – Langue vivante étrangère A (anglais)	Écrit + Oral	2h (écrit) et 30 min (oral)	3
E3 – Langue vivante étrangère B (autre que l'anglais)	Écrit + Oral	2 h (écrit) + 30 min (oral)	2
E4 – Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel	CCF ou Oral (ponctuel)	45 min (oral)	5
E5 – Mise en œuvre des opérations internationales	Écrit	4 h	5
E6 – Participation au développement commercial international	CCF ou Oral (ponctuel)	30 min (oral)	4
E7 – Langue vivante étrangère facultative (optionnelle)	Oral	20 min	-
E8 – Langue vivante 3 (optionnelle)	Oral	20 min	-
E9 – Unité facultative d'initiative locale (UFIL)	Variable	-	-