

CONTRAT D'APPRENTISSAGE BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR (BTS) COMMERCE INTERNATIONAL Diplôme d'Etat de Niveau 5

Date de mise à jour : le 26/11/2025

Emplois ciblés : 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 référent douane, assistant commerce international.

Objectifs :

Le titulaire du BTS Commerce International contribue au développement commercial international de l'entreprise et à la pérennité des courants d'affaires. Il est responsable de l'exécution des contrats d'achat/vent à l'international. Il assure l'interface avec les clients et les fournisseurs, de la cotation ou de l'offre au paiement et la gestion administrative des commandes export et des achats à l'étranger. Il contribue à la gestion des risques de paiement, de change, de transport et de douane ainsi que des réclamations et des litiges. Il participe à la conception de tableaux de bord et en assure la tenue, la diffusion et le suivi.

Moyens pédagogiques :

- Documents supports de formations projetés
- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Mise à disposition des supports de cours
- Supports pédagogiques

Des formateurs experts dans le domaine du commerce international

Suivi de la formation et évaluations :

- Feuilles de présence
- Evaluations des connaissances en cours de formation
- Examen blanc
- Examen national en fin de formation

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Accessible à toute personne titulaire d'un baccalauréat ou tout autre diplôme de niveau IV

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat d'apprentissage à l'issue d'un entretien de motivation et de tests de positionnement

Validation des Blocs de compétences :

Examens écrits et oraux portant sur les matières enseignées au cours de la formation.

Dossier professionnel couvrant l'ensemble des activités étudiées en formation, évalué par un oral.

Poursuite d'études :

Licence pro mention commercialisation de produits et services, Licence pro mention e-commerce et marketing numérique, licence pro mention gestion des achats et des approvisionnements, licence pro mention logistique et transports internationaux, licence pro mention métiers du commerce international, licence pro mention métiers du marketing opérationnel.

Diplôme du programme grande école de l'ESCE, diplôme du programme grande école de SKEMA BS.

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

PROGRAMME BTS COMMERCE INTERNATIONAL

U1 – CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

Durée : 120 heures d'enseignements

Objectif : Appréhender et réaliser un message écrit et oral

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Respecter les contraintes de la langue écrite et orale
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture.
- S'adapter à une situation orale
- Organiser un message oral

U2 - LANGUE VIVANTE ETRANGERE 2*

Durée : 300 heures d'enseignements

Objectif : Atteindre le niveau B1 du CECRL

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions écrites

**L'anglais (LV1) est intégré à l'U4 – Relation commerciale interculturelle en anglais et en français.*

U3 – CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

Durée : 120 heures d'enseignements

Objectif : Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée.

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

U4 – RELATION COMMERCIALE INTERCULTURELLE EN ANGLAIS ET EN FRANÇAIS

Durée : 400 heures d'enseignements

Objectif : Gérer efficacement la relation commerciale internationale en exploitant les données clients et fournisseurs.

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- 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

U5 – MISE EN ŒUVRE DES OPERATIONS INTERNATIONALES

Durée : 240 heures d'enseignements

Objectif : Assurer le pilotage, le contrôle et l'amélioration des opérations internationales

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international
- Evaluer 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
- Evaluer 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

U6 – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL

Durée : 240 heures d'enseignements

Objectif : Conduire une veille stratégique et appuyer le développement international de l'entreprise

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise
- Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible
- Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible
- Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
- Participer à la prospection commerciale

UF1 – BLOC FACULTATIF : LANGUE VIVANTE ETRANGERE 2

Durée : 60 heures d'enseignements

Objectif : Atteindre le niveau B1 du CECRL dans la production et interactions orales

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Production et interactions orales

UF2 – BLOC FACULTATIF : VALORISATION DE L'ANNEE DE CESURE

UF3 – BLOC FACULTATIF : ENGAGEMENT ETUDIANT

MODALITÉS D'EVALUATIONS :

- Contrôle des connaissances
- 1 BTS Blanc annuel
- 2 conseils de classe annuels
- Réalisation de fiches professionnelles

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME :

Épreuves	Unités	Coef.	Forme	Durée
E1 Culture Générale et Expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4 heures
E2 Langue vivante étrangère 2	U2	3	Ponctuelle écrite et orale	3 heures 20 min (temps de préparation identique)
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4 heures
E4 Relation commerciale interculturelle en anglais et en français*	U4	7	Ponctuelle écrite et orale	3 heures 45min
E5 Conception et mise en œuvre de solutions de communication	U5	5	Ponctuelle écrite	4 heures
E6 Accompagnement du développement de solutions média et digitales innovantes	U6	4	Ponctuelle orale	30 min
EF1 Communication en Langue vivante étrangère 3	UF1		Ponctuelle orale	20 min ** (temps de préparation 20min)
EF2 Valorisation d'une année de césure	UF2		Ponctuelle orale	20 min
EF3 Engagement étudiant	UF3		Ponctuelle orale	20 min

*L'évaluation de l'anglais (LV1) est intégrée à l'épreuve de relation commerciale interculturelle. Les cinq activités langagières seront évaluées au niveau B2 du CECRL.

** La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire E2. Seuls les points au-dessus de la moyenne sont pris en compte.

LISTE DES FORMATEURS

Nom, prénom	Diplôme(s) / qualification(s)	Expériences professionnelles (Dans l'enseignement et dans le domaine du commerce et de la Distribution)
DAKICHE Mounira	LICENCE Lettres Modernes et Culture et Communication	<u>Enseignement</u> : professeur certifiée depuis 2013 avec obtention du CAPES <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Culture générale et expression
DUFOSSE Sébastien	DUT Techniques de Commercialisation Licence et Maîtrise Commerce-Vente	<u>Enseignement</u> : Enseignant dans le domaine logistique et commercial depuis 1998 <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Enseignant depuis 1998
HENQUINET Alice	MASTER Grandes Ecoles	<u>Enseignement</u> : Responsable pédagogique depuis novembre 2022 <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Diplômée Ecole de Commerce
PALECKA Johanna	BACCALAURÉAT général Lettre et Philosophie Ecole de Commerce NEGOCIA	<u>Enseignement</u> : Professeur de français pendant 5 ans, professeur d'anglais depuis 2020 <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Responsable de formation Europe
BANET Emilie	BACHELOR Chargée de Production de Voyages	<u>Enseignement</u> : Gestion Relation Clients spécialisée dans le Tourisme et professeur d'anglais 2022 <u>Domaine Hôtellerie de Luxe</u> : Chargée d'accueil, Assistant Manager <u>Domaine Administration Des Ventes</u> : Responsable Administration Des Ventes et coordinatrice d'exploitation