

BAC+ 2 | Alternance & Initial

BTS Commerce International

Le titulaire du BTS commerce international, est un assistant/gestionnaire import-export travaillant généralement dans des entreprises industrielles, commerciales ou de prestations de services (transporteurs, transitaires, banques, assurances...), principalement des PME.

Il contribue au développement commercial international de l'entreprise en participant aux actions de promotion et de prospection. Il exécute des contrats d'achat/vente à l'international. Il assure l'interface avec les clients et les fournisseurs, de la cotation ou de l'offre de paiement et la gestion administrative des commandes export et des achats à l'étranger.

Il participe à la conception de tableaux de bord, en assure le suivi. Il contribue à la gestion des risques de paiement, de change, de transport et de douane ainsi que des réclamations et des litiges.

Objectifs de la formation

- Devenir un expert en management commercial
- Savoir travailler dans un environnement international Développer ses compétences en commerce international

Profil

- Aimez parler des langues étrangères
- Aimez et possédez des capacités dans la négociation commerciale
- Être à l'aise avec la communication et les relations sociales
- Être ouvert à d'autres cultures
- Appréciez la relation-client

Métiers visés

- Assistant de direction
- Assistant de manager
- Assistant commercial
- Déclarant douane

Modalités d'admission

- Baccalauréat
- Étude du dossier et entretien de motivation
- Recherche d'un contrat d'alternance (soutien du dispositif CARE
- Coaching et Accompagnement

Modalités pédagogique

- Présentiel et e-learning en appui
- Pédagogie dynamique et interactive
- Exercices pratiques
- Travaux en mode projet

Les missions en entreprise

- Présentiel et e-learning en appui
- Pédagogie dynamique et interactive
- Exercices pratiques
- Travaux en mode projet

DIPLOME

Obtention du BTS (diplôme d'État)

si validation de l'ensemble des unités d'enseignement (blocs de compétences) .
Maintien du bénéfice de la validation des unités d'enseignement d'une année à l'autre si obtention d'une note supérieure à 10.

RYTHME

En alternance :

2 jours école / 3 jours entreprise

Contrat en alternance : contrat d'apprentissage de 24 mois

En initial :

stage obligatoire de 70 jours minimum sur 2 ans

ADMISSIONS

Pour faire acte de candidature,

il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un bacgénéral, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4.

Candidature sur pstm.fr | Réponse sous 7 jours

ASSESIBILITES

Accessible aux personnes en situation de handicap.

POURSUITE D'ETUDE

- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence commerce international

COUT DE FORMATION

Formation en alternance : gratuit pour l'étudiant

Formation en initial : 4300euros par an

LE PROGRAMME DE PSTM

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit : Respect des contraintes de la langue écrite, synthèse des informations, réponse argumentée à une question posée relation avec les documents proposés en lecture
- Communiquer oralement :
- Adaptation en situation de communication

Anglais

- Communication écrite et orale
- Recherche d'informations et collecte de documentations
- Explication de texte, synthèse

Mise en œuvre des opérations internationales

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

Culture économique, juridique et managériale

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise Les mutations au travail.

Relation commerciale interculturelle en anglais et en français

- 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

Développement commercial international

- 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

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Assistant export

- Maîtrise des outils informatiques
- Connaître les réglementations internationales
- Bonnes qualités relationnelles

Assistant commercial

- Maîtrise des outils informatiques
- Connaître les réglementations internationales
- Bonnes qualités relationnelles
- Mettre à jour les dossiers avant les visites aux clients
- Présenter l'activité de la société et les services dont les clients peuvent bénéficier

Gestion Administratif

- Procéder à l'enregistrement, au tri, à l'affranchissement du courrier et assurer un accueil téléphonique
- Étudier une demande client et numériser un document
- Gérer l'ordre du jour, le planning, le courrier et l'agenda contrôler et fournir les documents nécessaires à la mission du dirigeant.

Assistant prospecteur

- Rechercher les entreprises sur la zone géographique considérée
- Prendre contact et assurer la relation avec les entreprises Qualifier les besoins en emplois des entreprises contactées
- Faire le suivi des résultats de la prospection
- Assurer le reporting de l'activité

Modalités d'obtention Indicateurs de performance

- Examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale
- Contrôle continu permettant de renseigner le livret scolaire

- Obtention du diplôme 2021 : 93%
- Poursuite d'études 2022 : 80%