



CONTEXTE

Le BTS COMMERCE INTERNATIONAL s'adresse aux personnes qui ont, pour projet professionnel, de contribuer au développement commercial à l'international et à la pérennité des courants d'affaires d'une entreprise dans un contexte interculturel, multilingue et numérique.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel

- 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

Mettre 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

Participer au 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

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1 : anglais
- Langue vivante étrangère 2 : allemand, espagnol, italien au choix (*autre langue : nous consulter*)
- Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

- Relation commerciale interculturelle
- Mise en œuvre des opérations internationales
- Développement commercial international

MÉTHODES, MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Matériel informatique mis à disposition

Espaces de travail collaboratif

CDI : accès à l'encyclopédie Universalis, LireLactu, presse, etc.

Supports variés (*texte, audio, vidéo*)

Animation en classe virtuelle

Mise en situation professionnelle

Travail transversal

Visites extérieures à visée pédagogique (*festival de cinéma en langue étrangère, salons, etc.*)

Extranet NetYParéo

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

7 sessions d'entraînement aux épreuves du BTS

Contrôle continu tout au long du cursus de formation

Enquêtes pédagogiques (*évaluation des formateurs, des méthodes et supports pédagogiques*)

Enquêtes satisfaction apprenant (*ressources et service client Carrel*)



OBJECTIFS

Gérer et suivre la relation commerciale client/fournisseur dans un contexte interculturel multilingue et numérique

Communiquer, négocier, traduire les exigences des clients et des fournisseurs en solutions adaptées en français et en anglais

Organiser des opérations d'import/export en français et en anglais

Par une veille globale et par une analyse de l'information, contribuer à la préparation des décisions de développement commercial international

Participer à l'élaboration des propositions commerciales, aux actions de promotion et de prospection

MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier, tests de niveau et entretien de motivation

Dossier traité sous 48h, rentrée en septembre

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 (*bac ou équivalent*)

Maîtriser au minimum 2 langues vivantes étrangères (*dont l'anglais*)

LV2 : espagnol, allemand, italien (*autres langues : nous consulter*)

Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

INTERVENANTS

Formations assurées par des professionnels experts dans leur domaine (spécialiste en logistique et transport internationale, responsable zone export, etc.)

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

A l'issue de la formation : Assistant commercial import/export, agent d'exploitation, assistant achat à l'international

Evolutions possibles : Commercial export, responsable de zone export, responsable d'exploitation, responsable achats

PLANNING

Durée	2 ans
Stage	14 à 16 semaines de stage à réaliser au cours des 2 années de formation, dont 8 semaines minimum à l'étranger en fin de 1ère année

TARIFS

Formation en initial	4 800€ par an (en 10 mensualités ou -5% de remise si paiement comptant). Organisme non soumis à la TVA
Frais de dossier	40€ (remboursés si participation aux Journées Portes Ouvertes)

Les + CARREL

600 entreprises partenaires

Une aide à la recherche d'entreprise et de stage

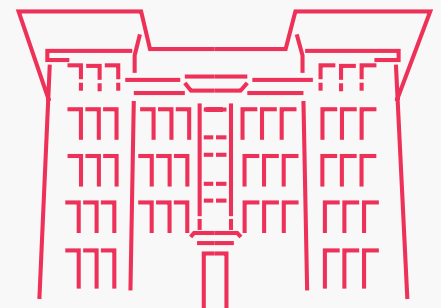
Un accompagnement individualisé des étudiants

80 ans d'expérience dans le domaine de la formation

Promotions à taille humaine

Un enseignement **interdisciplinaire** qui permet de poursuivre son cursus à Carrel

Carrel adhère à la **charte H+**, garante de l'accueil et du suivi des personnes en situation de handicap



—“”—
Adrien

Carrel est une école super où nous travaillons dans de bonnes conditions avec d'excellents formateurs. Je vous conseille vivement cette école pour vos études.

CONTACTS

Bureau des Inscriptions

04 37 28 75 82
inscriptions@carrel.fr
119, rue Boileau - 69006 LYON

www.carrel.fr

