

Objectif

Le BTS CI (Commerce International) a pour objectif de former des assistants commerciaux import/export, assistants transitaires, assistants chefs de produit, assistants responsables de zone, assistants à l'administration des ventes, assistants aux achats à l'international... en charge de commercialiser des biens et services à l'international dans le cadre d'activités d'import-export. Il maîtrise tous les aspects de la négociation commerciale. Il prospecte, négocie, gère le suivi administratif des dossiers et coordonne les opérations commerciales. Il maîtrise la logistique internationale et les règles douanières. Parallèlement, il assure une veille permanente des marchés afin de préparer les décisions à venir.

Conditions d'admission - statut

- Admission sur APB à partir du Bac (toutes sections) sur dossier, tests et entretien. Il n'y a pas de frais de dossier.

Rythme d'alternance

- En initial.
- Minimum de 12 semaines de stage : 8 semaines minimum en 1^{ère} année et 4 semaines minimum en 2^e année.

PROGRAMME

Culture Générale et expression

(épreuve écrite de 4h – coefficient 3)

- Amélioration de l'expression écrite et orale. Rédaction de rapport et de synthèse de documents. Exposés...

Langues vivantes 1 et 2 (Anglais et Espagnol)

- LV1 : épreuve écrite 3h coefficient 5 + oral de 45min coef. 1,5
- LV2 : épreuve écrite 3h coefficient 5 + oral de 45min coef. 1,5
- Expression écrite et orale dans l'environnement économique et commercial...

Economie et Droit

(épreuve écrite de 4h – coefficient 3)

- Economie générale : Les fondamentaux et les régulations économiques dans le contexte mondial.
- Droit : le cadre juridique de l'entreprise, droit civil, droit social, droit des affaires...

Management des entreprises

(épreuve écrite de 3h – coefficient 2)

- Logique entrepreneuriale / managériale et finalités d'entreprises
- Processus managérial, performance, et prise de décisions
- Stratégies et structures de l'entreprise ; Ressources humaines et production ; Innovation, management des connaissances et cycles de financement.

Analyse diagnostique des marchés étrangers

(épreuve écrite 3h coefficient 4 d'une étude de cas d'entreprise)

- L'environnement international
- Marketing international
- Stratégies d'internationalisation
- Veille internationale
- Études de marché et outils complémentaires.

Exploitation du Système d'Information

(épreuve orale de 30min coefficient 2)

- E-mailing et tableau de bord
- Les logiciels
- Droit informatique.

Epreuves professionnelles :

- « Opérations import-export »
(épreuve écrite 3h coefficient 3 + oral de 30min coefficient 2)

- « prospection et suivi de clientèle »
(épreuve écrite 3h coefficient 3 + oral de Négociation vente en langue étrangère de 40min coefficient 4)

Ces épreuves s'appuient sur des missions commerciales au sein d'une entreprise dans un contexte international, au travers d'un minimum de 12 semaines de stage : 8 semaines minimum en première année de scolarité dont au moins 4 semaines à l'étranger (de préférence dans un pays non francophone) et de 4 semaines minimum en seconde année.

Ces épreuves permettent d'évaluer les aptitudes du candidat à prendre en charge des activités et missions courantes commerciales en entreprise, et s'appuient sur les cours suivants à l'école :

Prospection et suivi de clientèle

- La prospection dans le cadre du marketing international. Le suivi de l'activité commerciale.

Négociation vente

- Éléments constitutifs du prix et présentation de l'offre. Techniques de négociation B to B. Contrats commerciaux internationaux et de vente à l'international.

Communication et management interculturel

- De la communication de groupe à l'interculturalité. Manager en contexte interculturel.

Gestion des opérations d'import-export

- La fonction achats. Logistique et Incoterms. Instruments, techniques et modes de financement des opérations courantes. Gestion des risques des opérations intracommunautaires et avec les pays tiers. Cadre juridique du transport international.

