



## Bac+2 Commerce

### Public

- Tout public

### Prérequis

- Titulaire d'un diplôme ou d'un titre homologué de niveau 4, ou avoir accompli une scolarité complète conduisant à l'un de ces grades

### Modalités d'admission

- Tests de positionnement – Dossier - Entretien

### Durée

- 1 350 heures réparties sur 2 ans + 14 à 16 semaines de stage (dont 4 semaines de stage minimum à l'étranger)

### Modalités et méthodes pédagogiques

- Présentiel et/ou distanciel
- Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, ...

### Qualité des formateurs

- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique
- Professionnels en activité

### Documents remis

- Attestation de fin de formation

*Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation*

### Nous contacter

[www.aftral.com](http://www.aftral.com)

0809 908 908

## BTS COMMERCE INTERNATIONAL Apprentissage

### Objectifs généraux

- ◆ Réaliser des études et veille des marchés étrangers
- ◆ Mobiliser les techniques informatiques d'études et veille commerciales internationales
- ◆ Prospector et suivre la clientèle sur les marchés internationaux
- ◆ Négocier et vendre une offre commerciale à l'export
- ◆ Elaborer et conduire des opérations d'import - export

### Les plus de la formation



- ◆ Pédagogie basée sur des études de cas de problématiques d'entreprise.
- ◆ Intervenants professionnels
- ◆ Partenariats avec des entreprises dans le secteur du Commerce International

### Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation par le formateur au fur et à mesure de sa progression pédagogique.
- ◆ Evaluation finale des acquis sanctionnée par le passage d'un examen en forme ponctuelle ou en Contrôle en Cours de Formation pour les CFA habilités.

### Validation

- ◆ Brevet de Technicien Supérieur Commerce International
- ◆ Niveau : 5
- ◆ Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Sans

### Objectifs généraux

- ◆ [RNCP35800 - BTS - Commerce international - France](#)  
[Compétences \(francecompetences.fr\)](http://francecompetences.fr)

- ◆ Code RNCP : 35800
- ◆ Code Certif Info : 110237



### Agrément

- ◆ Sans objet

## PROGRAMME

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>1</b>	<b>Identifier les objectifs et étapes de la formation</b>	<b>13 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vérification du respect des prérequis</li> <li>▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels</li> <li>▪ Présentation de la formation</li> <li>▪ Modalités pratiques</li> <li>▪ Tour de table</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>2</b>	<b>Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel</b>	<b>245 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Collecte, analyse, exploitation et communication des données clients/fournisseurs</li> <li>▪ Production de messages écrits et/ou oraux en Anglais et Français</li> <li>▪ Suivi et pérennisation de la relation client/fournisseur</li> <li>▪ Coordination avec les services et entités de l'organisation</li> <li>▪ Proposition de solutions adaptées à chaque situation</li> <li>▪ Contribution à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Salle informatique Ressources pédagogiques
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>3</b>	<b>Mise en œuvre des opérations internationales</b>	<b>300 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organisation, contrôle et suivi de la réalisation d'un contrat commercial</li> <li>▪ Evaluation des conséquences des choix opérés</li> <li>▪ Mesure des risques, des sinistres et des litiges, gestion de leur couverture.</li> <li>▪ Contrôle et suivi des processus de la chaîne documentaire</li> <li>▪ Evaluation des prestataires de services sollicités</li> <li>▪ Proposition de pistes d'amélioration de gestion des opérations</li> <li>▪ Tenue et analyse des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Salle informatique Ressources pédagogiques
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>4</b>	<b>Participation au développement commercial international</b>	<b>244 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réalisation d'une veille sur l'environnement global de l'entreprise</li> <li>▪ Analyse et synthèse d'informations sur un marché cible</li> <li>▪ Recensement et identification des modalités de déploiement sur un marché cible</li> <li>▪ Contribution aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise</li> <li>▪ Participation à la prospection commerciale en appui des commerciaux et des réseaux de vente</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Salle informatique Ressources pédagogiques
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>5</b>	<b>Thèmes transversaux de la formation</b>	<b>541 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Culture générale et techniques d'expression (91 h 00)</li> <li>▪ Culture économique, juridique et managériale (180 h 00)</li> <li>▪ Langues étrangères des affaires – 2 au minimum (270 h 00)</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Salle informatique Ressources pédagogiques
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>6</b>	<b>Bilan et synthèse de la formation</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bilan de la formation</li> <li>▪ Synthèse du stage</li> <li>▪ Evaluation de satisfaction de la formation</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia