



PRÉSENTATION

Grâce à l'ouverture des marchés de l'Union européenne et, plus globalement, grâce à la mondialisation, le commerce et le business ont désormais une dimension internationale. Les titulaires de BTS Commerce international ont des tâches variées : veille permanente sur les marchés étrangers, achat et vente, élaboration d'offres, suivi administratif et commercial des ventes et des achats.

Le BTS Commerce International est un diplôme national reconnu par l'État de niveau III (Bac+2). Les techniciens supérieurs du commerce international doivent maîtriser les langues vivantes étrangères, avoir l'aptitude à la négociation, la capacité à se mobiliser rapidement sur une opportunité d'un marché étranger, et posséder la rigueur nécessaire au suivi des affaires traitées.

ADMISSION

Après le dépôt de votre demande d'inscription Web ou téléphonique :

Voici les étapes de validation de votre candidature :

- Entretien téléphonique : Pré-sélection de votre candidature
- Convocation pour un entretien de motivation au cours duquel nous reviendrons sur votre profil et l'adéquation entre votre projet professionnel et la formation choisie
- Commission d'Admission dans les 48h suivant le RV : acceptation ou non de votre inscription
- En cas de validation, complétude de votre dossier pour validation définitive

TARIFS

3 modalités de paiement :

Initial :

- Paiement en 1 fois : 3400€ + 100€ frais d'inscription
- Paiement en 4 fois : 3900€ + 100€ frais d'inscription
- Paiement en 8 fois : 4800€ + 100€ frais d'inscription

Alternance :

- Formation gratuite pour les étudiants ayant déjà un contrat en Entreprise
- 100 € de frais d'inscription pour les étudiants en recherche d'entreprise.

POURSUITES D'ÉTUDES

Au sein de Paris'Com Sup

- Bachelor responsable des unités commerciales
- Bachelor Entrepreneuriat & Marketing et business du sport
- Mastère Management stratégique et développement commercial
- Mastère Management & management du sport
- Mastère entrepreneurial et marketing du luxe

OBJECTIFS

FORMATION

Formation en 2 ans

- Initial : 14 semaines de stage en entreprise complétées par des missions ponctuelles auprès des entreprises partenaires
- Alternance : 2 jours à l'établissement / 3 jours en entreprise.

PROGRAMME

- Étude et veille commerciales internationales : étude et veille des marchés étrangers : 6h
- Informatique commerciale : 3h
- Vente à l'export : prospection et suivi de clientèle : 6h
- Communication et management interculturels : 2h
- Langue vivante 1 et 2 : 3h
- Culture générale et expression: 2h
- Environnement économique et juridique : 6h
- Vente à l'export : prospection et suivi de la clientèle : 2h
- Négociation vente : 5h
- Négociation vente en langue vivante étrangère : 2h
- Gestion des opérations d'import-export : 7h

POUR QUI ?

Bac validé ou Titre de Niveau IV

ÉVALUATIONS

- 1 Contrôle des connaissances hebdomadaire et par matière
- 1 cas pratique par semaine analysé en atelier.
- 2 examens blancs et 2 séances de révision
- Projets en situation réelle - 2/an minimum
- 1 évaluation mensuelle des connaissances orthographiques via le projet Voltaire. (Préparation hebdomadaire)

DÉBOUCHÉS

- Responsable des achats
- Responsable de la logistique
- Assistant commercial export
- Assistant import
- Assistant-prospecteur
- Assistant commercial
- Assistant aux achats à l'international
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Négociateur international
- Chargé de clientèle
- Commercial import-export