

### 1. ACQUISITION DE PRATIQUES PROFESSIONNELLES :

Cette formation vous prépare aux **métiers spécialisés dans le commerce international**.

Le Technicien Supérieur de Commerce International exerce son métier dans une entreprise réalisant des opérations sur des marchés étrangers ou dans la représentation commerciale en France d'une entreprise étrangère au poste d'assistant d'acheteur importateur, collaborateur d'un responsable service d'exportation, assistant de transitaire,...

La fonction requiert des compétences linguistiques, notamment en anglais, de solides connaissances commerciales et aussi une grande rigueur administrative.

Sup'Exup est la seule école à préparer ce BTS avec une grande variété de langues, notamment le **russe**.

### 2. MISSIONS EN ENTREPRISE :



#### EXPLORER, PROSPECTER à L'ETRANGER :

- étude des marchés extérieurs.
- exploitation des résultats de mission.
- comparaison des opportunités
- analyse et proposition des éléments de stratégie commerciale internationale ...



#### COMMUNIQUER, NEGOCIER à L'INTERNATIONAL :

- contact des partenaires étrangers.
- suivi des relations pluriculturelles.
- préparation de contrats.
- négociation de termes.
- traitement des objections ou des problèmes.



#### GESTION D'ACTIONS INTERNATIONALES :

- repérage des règles de droit applicables.
- élaboration des budgets, suivi de la réalisation budgétaire.
- opération de montages d'actions et de projets.
- suivi du recouvrement.
- montage et conduite des opérations d'import-export.



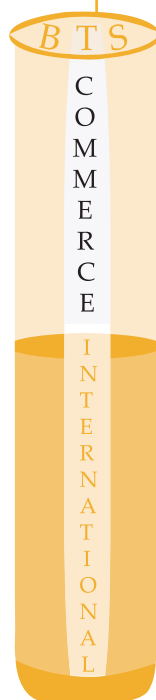
#### BUREAUTIQUE :

- administration des dossiers internationaux et suivi administratif à travers des bases de données.

### 3. ORIENTATION POST - BTS :

Le **BTS COMMERCE INTERNATIONAL** (diplôme d'Etat) vous permettra d'intégrer :

- soit une école de commerce par concours parallèle.
- soit une entreprise au poste de collaborateur du chef des achats internationaux, responsable export en PME, assistant financier export ...



## 4. PRE - REQUIS :

**Nota Bene:** l'intégration de l'étudiant à cette section implique l'adoption d'un code vestimentaire « entreprise ».

**Les qualités :** une excellente capacité linguistique, une grande autonomie, un sens du relationnel, un intérêt pour la diversité, un sens de l'organisation et de l'initiative, des compétences en bureautique, une grande exigence dans le travail ...

**Le niveau d'études :** titulaire d'un bac général ou technologique avec deux langues vivantes étrangères (des étudiants de niveau bac peuvent être acceptés par dérogation).

## 5. ORGANISATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE :

Sup'Exup prépare ce diplôme en deux ans :

### EN FORMATION INITIALE : cours + stages en entreprise

La durée des stages est de 12 semaines : 8 semaines en première année dont 4 semaines minimum à l'étranger obligatoires et 4 semaines en deuxième année. Le premier stage sert de base au dossier " Exploitation des Système d'Information ". Le deuxième stage se déroule à l'étranger et sert de support au dossier " Négociation vente en langue vivante étrangère ". Le stage de deuxième année concerne les opérations d'import-export.

### EN FORMATION PROFESSIONNELLE :

- **alternance :** 2 jours en formation et 3 jours en entreprise ( contrat de professionnalisation)
- **formation continue :** par modules cumulables pour les salariés et dirigeants d'entreprise, congès individuel de formation ( CDD ou CDI ).

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux ( droit, économie ...) et d'intervenants professionnels issus des entreprises, pour les enseignements professionnels (stratégie et gestion commerciale).

Pendant toute la formation, vous bénéficiez d'un suivi personnalisé de l'équipe pédagogique de Sup'Exup, du tuteur du centre de formation et du tuteur professionnel en entreprise ainsi que d'examens blancs pour évaluer les compétences par rapport à l'examen final.

Les étudiants en formation initiale peuvent choisir deux langues parmi : anglais, espagnol, allemand, russe, italien.

## 6. EXAMEN FINAL :

Matières	Epreuve	Durée	Coefficient
Français	Ecrite	4 h 00	5
Langue vivante A	Ecrite - Orale	3 h 00 - 20 min	5
Langue vivante B	Ecrite - Orale	3 h 00 - 20 min	5
Economie et droit	Ecrite	4 h 00	2
Management des entreprises	Ecrite	3 h 00	1
Etudes et veilles commerciales			
- Analyse diagnostique des marchés étrangers	Ecrite	3 h 00	4
- Exploitation du système d'information	Orale	30 min	2
Vente à l'export			
- Prospection et suivi de clientèle	Ecrite	3 h 00	3
- Négociation vente en langue vivante étrangère	Orale	40 min	3
Gestion des opérations d'import-export			
- Montage des opérations d'import-export	Ecrite	4 h 00	4
- Conduite des opérations d'import-export	Orale	30 min	2
Langue vivante C (facultatif)	Orale	20 min	