

Catalogue de cours

BTS Commerce International (BTS CI)

Programme Erasmus+

Présentation générale

Le présent catalogue de cours s'inscrit dans le cadre d'une mobilité Erasmus+ destinée aux étudiants préparant le BTS Commerce International (BTS CI).

Les enseignements proposés reprennent les compétences, savoirs associés et blocs de compétences du référentiel officiel du BTS Commerce International. Ils visent à développer les compétences commerciales, linguistiques, interculturelles et numériques nécessaires à l'exercice d'activités commerciales dans un environnement international.

Bloc 1 — Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel

UE 1.1 — Veille commerciale internationale

Volume horaire

45 heures

Objectifs pédagogiques

- Réaliser une veille commerciale internationale
- Identifier les opportunités de développement
- Analyser les marchés étrangers

Contenus

- Recherche d'informations commerciales
- Analyse de marchés internationaux
- Étude de la concurrence
- Segmentation de clientèle
- Veille réglementaire et concurrentielle
- Utilisation des outils numériques de veille

Compétences développées

- Collecter et exploiter des informations commerciales
- Analyser un marché étranger

- Identifier des opportunités commerciales

Outils mobilisés

- Bases de données professionnelles
- Outils de veille numérique
- CRM
- Tableaux de bord

Modalités d'évaluation

- Études de marché
 - Dossiers de veille
 - Analyse commerciale
-

UE 1.2 — Prospection et développement commercial international

Volume horaire

60 heures

Objectifs pédagogiques

- Prospecter des marchés étrangers
- Développer un portefeuille clients
- Construire une offre commerciale adaptée

Contenus

- Techniques de prospection
- Communication commerciale internationale
- Négociation interculturelle
- Élaboration d'offres commerciales
- Gestion de la relation client
- Participation à des salons internationaux

Compétences développées

- Prospecter à l'international
- Construire une relation commerciale durable
- Adapter la communication commerciale au contexte interculturel

Modalités d'évaluation

- Simulation de négociation
 - Élaboration d'un plan de prospection
 - Jeux de rôle commerciaux
-

Bloc 2 — Mise en œuvre des opérations internationales

UE 2.1 — Gestion des opérations import-export

Volume horaire

70 heures

Objectifs pédagogiques

- Organiser les opérations internationales
- Assurer le suivi administratif et logistique
- Sécuriser les échanges commerciaux

Contenus

- Techniques du commerce international
- Incoterms
- Transport international
- Douane et réglementation
- Documents import-export
- Gestion des paiements internationaux
- Assurance transport

Compétences développées

- Gérer les opérations administratives export
- Organiser la logistique internationale
- Sécuriser les opérations commerciales

Outils mobilisés

- Logiciels de gestion commerciale
- Documents douaniers
- Outils logistiques

Modalités d'évaluation

- Études de cas import-export
 - Production documentaire
 - Gestion de dossiers internationaux
-

UE 2.2 — Coordination des services supports à l'international

Volume horaire

40 heures

Objectifs pédagogiques

- Coordonner les acteurs internes et externes
- Assurer le suivi des partenaires internationaux

Contenus

- Gestion des fournisseurs
- Coordination logistique
- Gestion des litiges
- Suivi qualité
- Communication avec les partenaires étrangers

Compétences développées

- Coordonner les opérations internationales
 - Assurer le suivi des relations partenaires
 - Gérer les dysfonctionnements
-

Bloc 3 — Participation au développement commercial international

UE 3.1 — Développement des marchés étrangers

Volume horaire

50 heures

Objectifs pédagogiques

- Participer au développement international de l'entreprise
- Contribuer à la stratégie commerciale export

Contenus

- Diagnostic export
- Choix des marchés cibles
- Adaptation de l'offre
- Marketing international
- Stratégie de distribution
- Communication digitale internationale

Compétences développées

- Contribuer à une stratégie export
- Adapter une offre à un marché étranger
- Participer au développement commercial

Modalités d'évaluation

- Étude de stratégie internationale
 - Dossier export
 - Présentation orale
-

UE 3.2 — Négociation vente en contexte international

Volume horaire

45 heures

Objectifs pédagogiques

- Préparer et conduire une négociation internationale
- Développer les compétences relationnelles et interculturelles

Contenus

- Techniques de négociation
- Communication professionnelle
- Gestion de la relation client
- Approche interculturelle des affaires
- Gestion des objections

Compétences développées

- Négocier en contexte international

- Adapter sa posture professionnelle
 - Conclure une vente internationale
-

Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

UE 4 — Culture économique, juridique et managériale appliquée

Volume horaire

90 heures

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'environnement économique international
- Analyser les enjeux juridiques et managériaux

Contenus

Économie

- Mondialisation des échanges
- Commerce international
- Politiques commerciales
- Zones économiques régionales
- Taux de change

Droit

- Contrats internationaux
- Droit du commerce international
- Propriété intellectuelle
- Règlement des litiges
- Protection des données

Management

- Stratégie internationale
- Management interculturel
- Responsabilité sociétale des entreprises
- Transformation numérique

Compétences développées

- Analyser une situation économique internationale

- Identifier les risques juridiques
 - Comprendre les enjeux managériaux internationaux
-

Culture générale et expression

UE 5 — Culture générale et expression

Volume horaire

60 heures

Objectifs pédagogiques

- Développer les capacités rédactionnelles et argumentatives
- Renforcer les compétences de communication

Contenus

- Synthèse de documents
- Argumentation
- Analyse de problématiques contemporaines
- Expression écrite et orale

Compétences développées

- Structurer une argumentation
 - Communiquer efficacement
 - Développer l'esprit critique
-

Langues vivantes étrangères

UE 6 — Langue vivante étrangère A

Volume horaire

90 heures

Objectifs pédagogiques

- Communiquer dans un environnement commercial international
- Maîtriser les échanges professionnels

Contenus

- Communication commerciale
- Négociation internationale

- Correspondance commerciale
- Présentations professionnelles
- Réunions et échanges interculturels

Niveau visé

B2/C1 du CECRL

Compétences développées

- Interagir dans un contexte professionnel international
- Produire des documents commerciaux
- Comprendre des supports professionnels

UE 7 — Langue vivante étrangère B

Volume horaire

90 heures

Langues possibles

- Espagnol
- Allemand
- Italien

Objectifs pédagogiques

- Développer la communication multilingue
- Renforcer l'employabilité internationale

Ateliers de professionnalisation

UE 8 — Ateliers professionnels internationaux

Volume horaire

120 heures

Objectifs pédagogiques

Mettre les étudiants en situation professionnelle afin de développer les compétences commerciales internationales.

Activités proposées

- Simulation de négociation export

- Études de marchés internationaux
- Gestion de dossiers import-export
- Élaboration d'offres commerciales
- Communication digitale internationale
- Participation à des projets collaboratifs européens

Compétences développées

- Autonomie professionnelle
 - Travail en équipe interculturelle
 - Adaptabilité
 - Gestion de projets internationaux
-

Mobilité Erasmus+ et compétences interculturelles

UE 9 — Environnement professionnel européen et interculturel

Volume horaire

20 heures

Contenus

- Institutions européennes
- Mobilité professionnelle en Europe
- Communication interculturelle
- Éthique des affaires
- Soft skills professionnelles

Compétences développées

- Travailler dans un environnement multiculturel
- Développer l'adaptabilité internationale
- Renforcer l'autonomie professionnelle