

# BTS Commerce International à référentiel commun européen en Apprentissage

## Le métier

Le technicien supérieur en Commerce International contribue au développement international de son entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation. Il/elle est chargé(e) de mettre en œuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'entreprise et/ou les partenaires extérieurs.

- Responsable de l'administration des ventes
- Acheteur international
- Chef de produit
- Responsable de zone export

## Le programme enseignement général

- Culture générale et expression
- Environnement économique et juridique
- Langues vivantes étrangères

## Dans quelles entreprises ?

Ce métier s'exerce principalement en relation avec une clientèle de professionnels dans ces domaines : entreprises industrielles ou commerciales, sociétés de négoce (société d'import-export, distributeur, grossiste...), prestataires de services (transporteur, transitaire, banques, assurances...), sociétés de services d'accompagnement à l'international.

## Le programme enseignement professionnel

- Etude et veille commerciale
- Informatique commerciale
- Prospection et suivi de clientèle
- Communication et management interculturel
- Négociation vente
- Gestion des opérations d'import-export

## Objectif de la formation

Il s'agit de former des opérationnels capables de :

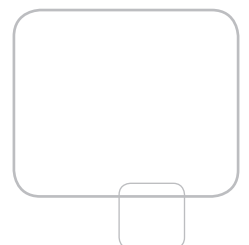
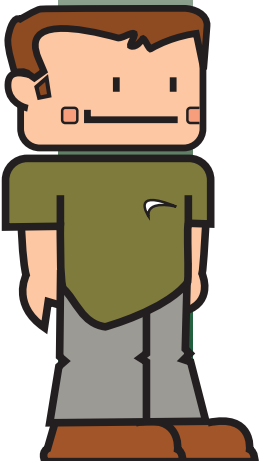
- mener une veille permanente pour collecter des informations sur les marchés étrangers afin de préparer les décisions commerciales
- prospecter, vendre et participer au processus de négociation à l'achat
- assurer le suivi administratif et commercial des ventes et des achats
- coordonner les services supports et les prestataires extérieurs

## Les missions

- Etudes et veille commerciales internationales
- Vente à l'export : prospection, négociation, suivi des ventes
- Achat à l'import : recherche de fournisseurs, participation au processus de négociation, suivi des achats
- Coordination des services supports à l'import et à l'export : montage des opérations import-export, suivi documentaire des opérations

## Les débouchés

- Commercial export
- Chargé de mission à l'international
- Agent de fret



# Informations pratiques

## Recrutement et conditions d'admission

- BAC général, STG ou BAC Pro avec mention
- Avoir moins de 26 ans
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'évaluation et entretien de motivation

## Durée du contrat / Alternance

- Durée du contrat : 2 ans avec une période d'essai de 2 mois (non renouvelable)
- Alternance pratiquée : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise
- Le stage à l'étranger : lors de sa première année en entreprise, l'apprenti effectue une période de formation de 4 semaines minimum à l'étranger. Le terrain de stage est proposé par l'entreprise d'accueil qui envoie l'apprenti dans une filiale ou chez un partenaire privilégié (client, fournisseur ...)

## Rémunération de l'apprenti

	1 <sup>ère</sup> année de formation	2 <sup>ème</sup> année de formation
16-17 ans	25% du SMIC	37% du SMIC
18-20 ans	41% du SMIC	49% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC

- Pour les établissements du secteur public : Majoration de 10 points sur le % de rémunération pour la préparation d'un diplôme de niveau IV (BAC), et de 20 points pour la préparation d'un diplôme de niveau III (BTS)
- Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec le même employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage. Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec un autre employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage.

## Exonération et aides aux entreprises

Consultez la fiche «contrat d'apprentissage : mode d'emploi»

## La Mission Handicap Formation Hand'IGS

Le Groupe IGS favorise l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez-nous : [handigs@groupe-igs.fr](mailto:handigs@groupe-igs.fr)  
[www.handigs.com](http://www.handigs.com)



### Contacts

Service des Inscriptions – 01 40 38 51 40 – [cfacodis@groupe-igs.fr](mailto:cfacodis@groupe-igs.fr)  
Service Relations Entreprises – 01 40 38 50 80 – [relationsentreprises@groupe-igs.fr](mailto:relationsentreprises@groupe-igs.fr)  
[www.cfacodis.com](http://www.cfacodis.com)

