

REFERENTIEL DE FORMATION
BTS COMMERCE INTERNATIONAL
Brevet de Technicien Supérieur

Enseignement et bloc de compétences	MODULES DE FORMATION	SAVOIRS & COMPETENCES VISES
Prise en main du cursus	/	Présentation de l'équipe pédagogique, du programme, du système de notation, des épreuves, ainsi que le règlement intérieur de l'école
Séminaire d'intégration	/	Se présenter, découvrir les autres et s'intégrer au sein d'un groupe Développer des soft skills comme se connaître, avoir confiance en soi, gérer son stress et ses émotions
BTS BLANC et préparation à l'examen	/	Journées dédiées à la préparation de l'épreuve finale du BTS NDRC
E-learning	Global Exam & Gapsmoov	Modules e-learning relatifs au business english et aux enjeux interculturels
Insertion professionnelle	/	Piloter son insertion professionnelle à travers la connaissance de soi, sa capacité à construire une réflexion autour de ses choix de carrière et son agilité lors d'un entretien de recrutement
Enseignement général Culture Générale et expression	Culture générale et expression	Appréhender et réaliser un message écrit : - Respecter les contraintes de la langue écrite - Synthétiser des informations - Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture Communiquer oralement : - S'adapter à la situation - Organiser un message oral
Enseignement général Communication en langue vivante étrangère 1 - Anglais	Langue vivante étrangère 1	Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes : - Compréhension de documents écrits - Production et interactions orales
Enseignement général Communication en langue vivante étrangère 2 (Espagnol, Allemand, Mandarin, Arabe)	Langue vivante étrangère 2	Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes : - Compréhension de documents écrits - Production et interactions orales
Enseignement général Culture économique, juridique et managériale	Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée : > Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale > Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales > Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique > Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée	Economie Générale : - Les relations entre l'entreprise et son environnement économique - Le rôle de l'Etat dans la régulation économique - Les facteurs de production : déterminants économiques - L'environnement économique et numérique de l'entreprise - Le marché du travail et ses évolutions Droit : - Le contrat support de l'activité économique de l'entreprise - L'encadrement par le droit des activités économiques - Les structures juridiques de l'entreprise - Les titres de responsabilités - Le droit et le développement du numérique - L'individu au travail Management d'entreprise : - L'intégration de l'entreprise dans son environnement - Le diagnostic externe de l'entreprise et le rôle de l'innovation - Le diagnostic interne de l'entreprise et l'organisation de ses ressources - Le financement de l'entreprise - La place du numérique dans le management - La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences et la motivation - Les choix stratégiques de l'entreprise
Bloc1 : Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel	Domaines d'activités : > Collecte, analyse, exploitation et communication des données clients/fournisseurs > Production de messages écrits et/ou oraux en français et en anglais > Suivi et pérennisation de la relation client/fournisseur > Coordination avec les services et entités de l'organisation > Proposition de solutions adaptées à chaque situation > Contribution à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger	Compétences visées : > Exploiter les données clients/fournisseurs > Gérer la relation commerciale internationale > Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels > Assurer la coordination des services > Animer un réseau professionnel

<p style="text-align: center;">Bloc2 : Mise en oeuvre des opérations internationales</p>	<p>Domaines d'activités :</p> <ul style="list-style-type: none"> > Organisation, contrôle et suivi de la réalisation d'un contrat international > Évaluation des conséquences des choix opérés > Mesure des risques, gestion de leur couverture, des sinistres et des litiges > Contrôle et suivi des processus et de la chaîne documentaire > Évaluation des prestataires de services sollicités > Proposition de pistes d'amélioration de gestion des opérations > Tenue et analyse des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations 	<p>Compétences visées :</p> <ul style="list-style-type: none"> > Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international > Évaluer les conséquences des choix opérés > Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges > Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire > Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs > Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations > Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations
<p style="text-align: center;">Bloc3 : Participation au développement commercial international</p>	<p>Domaines d'activités :</p> <ul style="list-style-type: none"> > Réalisation d'une veille sur l'environnement global de l'entreprise > Analyse et synthèse d'informations sur un marché cible > Recensement et identification des modalités de déploiement sur un marché cible > Contribution aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise > Participation à la prospection commerciale en appui des commerciaux et des réseaux de vente 	<p>Compétences visées :</p> <ul style="list-style-type: none"> > Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise > Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible > Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible > Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise > Participer à la prospection commerciale