



 **CAMPUS
DES MÉTIERS
ET DES
QUALIFICATIONS**
Relation client 3.0
Hauts-de-France

Lille



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

"Un état d'esprit"

La mondialisation des échanges entraîne de profondes transformations dans les relations entre entreprises. Ce développement accroît la variété et la complexité des opérations de commerce international, exige la maîtrise des langues étrangères et offre de nouvelles opportunités facilitant l'insertion et la mobilité professionnelles.

Le collaborateur en Commerce International contribue au développement international durable de l'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 est chargé 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. Grâce à son travail d'analyse et de remontée d'informations, il permet à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement.

Perspectives

Professionnelles

Le titulaire de ce BTS exerce son activité auprès :

- de la clientèle internationale de l'entreprise
- de ses fournisseurs étrangers
- des prestataires de services agissant dans le cadre des activités à l'international.

Dans le cadre d'une première expérience professionnelle, il accède aux métiers de : assistant commercial export, assistant import, assistant du responsable de zone, assistant du chef de produit, assistant aux achats à l'international, assistant en logistique.

Après une première expérience, il peut évoluer vers des postes de : commercial export, responsable de zone, chargé de mission à l'international, agent de fret, acheteur international, chargé de clientèle, responsable de l'administration des ventes.

Poursuite d'études

De nombreuses formations recrutent nos étudiants diplômés. Elles permettent à l'étudiant d'approfondir sa formation de base ou de se spécialiser dans le domaine de l'international.

Ecoles de Commerce : Skema Lille – ESC Amiens – ESC Strasbourg...

Universités en France et/ou à l'étranger :

Licence professionnelle

Licence professionnelle AGEFI à Gaston Berger en partenariat avec l'Université de Lille

Licences générales, Master

Licence de gestion parcours distribution en alternance à Gaston Berger en partenariat avec l'IMMD (Université de Lille)

Licence – Master TCI en formation initiale – Université de Lille

Licence – Master Marketing Vente – IAE Lille

Licence – Master Marketing International, Communication, Culture – IAE Lille

A l'étranger : Université de Coventry - GB

Épreuves		
UF1	Culture générale et expression	16
UF21	Langue vivante A	16
UF22	Langue vivante B	16
UF31	Economie et droit	8
UF32	Management des entreprises	4
UF41	Étude et veille des marchés étrangers	14
UF42	Informatique commerciale	6
UF51	Prospection et suivi de clientèle (dont management interculturel)	10
UF52	Négociation - Vente	10
UF61	Montage des opérations d'import - export	12
UF62	Gestion documentaire des activités d'import - export et suivi des activités supports	8

*ECTS : unité de crédits capitalisables et transférables dans toute la communauté Européenne (European Credit Transfer Systems)

8 bonnes raisons de choisir le BTS CI à GASTON BERGER

- De très bons taux de réussite à l'examen : 100% depuis 2009
- Le choix des langues : Anglais, Espagnol, Allemand, Italien, Chinois et possibilité de commencer le Néerlandais
- Des partenariats avec les universités et les écoles de commerce
- L'esprit Campus
- Une équipe pédagogique disponible, exigeante et engagée
- Des relations solides avec de très nombreuses entreprises
- Le suivi des étudiants après le BTS : transmission d'offres d'emploi
- Des sorties pédagogiques : séjours culturels, séjours d'intégration, visite port d'Anvers,...



GASTON BERGER VOUS FORME...

Sous statut scolaire Étudiant

31h de cours par semaine en 1^{ère} et 2^{ème} années

Stages de 12 semaines réparties sur les deux années.

1^{ère} période de stage : 8 semaines dont 4 semaines minimum à l'étranger

Objectif : développer les compétences relatives à la prospection clientèle

2^{ème} période de stage : 4 semaines

Objectif : développer les compétences relatives à la gestion des flux internationaux

Je m'inscris...
parcoursup.fr
Pour tout renseignement :
Tél : 03 20 49 31 59
bts.ci@gastonberger.fr

Sous statut d'alternant Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation

2 jours en formation
(soit 14h semaine)

3 jours en entreprise

Durée moyenne : 1200h sur 24 mois modulable en fonction du parcours antérieur.

Dès janvier, nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprises

Je candidate...
alternance@gastonberger.fr
Pour tout renseignement :
Tél : 03 20 49 39 39