

## TABLEAU DE SYNTHÈSE BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Activités et tâches du RAP	Unités de formation	Modules de formation	Savoirs associés	Compétences et attitudes professionnelles	Enseignements	Unités de certification
<p><b>Activité 1 : Études et veille commerciales internationales</b></p> <p><i>AIT1 Mener une veille permanente pour collecter des informations sur les marchés étrangers à partir de sources documentaires</i>  <i>AIT2 Recueillir de l'information sur le terrain pendant ses missions à l'étranger ou en activant ses réseaux de contacts.</i></p>	<p><b>UF41</b>  <b>Études et veille des marchés étrangers</b>  <b>216h</b>  <b>14 ECTS</b></p>	<p><b>UF41M1</b>  <b>Marketing international</b>  <b>126h</b>  <b>8 ECTS</b></p>	<p>S111 La démarche marketing  S112 Structure et fonctionnement d'un marché  S113 Plan Marketing  S114 Veille  S115 Études de marché  S131 Statistiques descriptives  S132 Gestion du temps  S141 Communication écrite (en relation avec les enseignements de LVE)  S121 Environnement géopolitique  S122 Grandes zones géopolitiques  S151 Approche des différents cadres juridiques internationaux</p>	<p>UC41CP1 : Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), collecter l'information à l'étranger, s'assurer de sa fiabilité et de sa pertinence au regard de la recherche  UC41CP2 : Analyser et sélectionner l'information commerciale et repérer les contraintes réglementaires sur les marchés étrangers  UC41CP3 : Élaborer le cahier des charges pour sous traiter des études et assurer le suivi de sa mise en œuvre sur le marché  UC41AP1 : Organiser les priorités de travail, établir le planning de travail et être autonome dans l'organisation de son travail</p>	<p><b>Études et veille commerciales internationales</b>  <b>216h</b></p>	<p><b>UC41</b>  <b>Analyse diagnostique des marchés étrangers</b>  <b>Coefficient 4</b></p> <p><i>CCF</i></p>
<p><i>AIT3 Constituer un dossier documentaire afin de préparer une décision commerciale</i></p>		<p><b>UF41M2</b>  <b>Diagnostic des marchés étrangers</b>  <b>90h</b>  <b>6 ECTS</b></p>	<p>S116 Diagnostic export  S117 Stratégie d'internationalisation  S118 Réseaux de soutien à l'internationalisation</p>	<p>UC41CP4 : Formuler des recommandations pour établir un plan d'action opérationnel conforme à la politique commerciale de l'entreprise  UC41CP5 : Analyser l'information collectée et en établir la synthèse  UC41AP2 : Être attentif aux opportunités et aux menaces détectées dans l'environnement  UC41AP3 : Adopter un mode de raisonnement commercial</p>		
<p><i>AIT2 Recueillir de l'information sur le terrain pendant ses missions à l'étranger ou en activant ses réseaux de contacts.</i>  <i>AIT3 Constituer un dossier documentaire afin de préparer une décision commerciale</i></p>	<p><b>UF42</b>  <b>Informatique commerciale</b>  <b>108h</b>  <b>6 ECTS</b></p>	<p><b>UF42M1</b>  <b>Informatique commerciale</b>  <b>108h</b>  <b>6 ECTS</b></p>	<p>S21 Le système d'information et technologies de l'information  S22 Techniques de recherche d'informations  S23 Utilisations professionnelles des logiciels bureautiques (en liaison avec la communication écrite)  S24 Outils de communication électronique  S25 Bases de données  S26 Protection des données</p>	<p>UC42CP1 : Utiliser les techniques appropriées pour collecter l'information disponible sous tous supports  UC42CP2 : Organiser et évaluer le processus de collecte et de traitement de l'information  UC42CP3 : Utiliser et mettre à jour une base de données de contacts d'affaires  UC42CP4 : Mettre à jour et enrichir régulièrement le système d'information commerciale  UC42CP5 : Communiquer pour préparer la décision  UC42AP1 : Mener une veille informationnelle méthodique</p>	<p><b>Informatique commerciale</b>  <b>108h</b></p>	<p><b>UC42</b>  <b>Exploitation du système d'information</b>  <b>Coefficient 2</b></p> <p><i>CCF</i></p>
<p><b>Activité 2 : La vente à l'export</b></p> <p><i>A2T1 Prospector afin d'élaborer une offre adaptée</i></p>	<p><b>UF51</b>  <b>Prospection et suivi de clientèle</b>  <b>288h + 8 semaines stage à l'étranger</b>  <b>10 ECTS</b></p>	<p><b>UF51M1</b>  <b>Méthodologie de la prospection à l'international</b>  <b>144h</b>  <b>3 ECTS</b></p>	<p>S311 Concept et particularités du marketing international  S312 Segmentation, ciblage, positionnement  S313 Prospection internationale  S314 Politique d'offre à l'international (produit, prix)  S315 Politique de présence à l'étranger  S316 Politique de communication internationale  S323 Budgets  S331 Communication interpersonnelle  S341 Protection internationale de la propriété intellectuelle</p>	<p>UC51CP1 : Identifier et sélectionner les cibles en accord avec les caractéristiques spécifiques des marchés étrangers  UC51CP2 : Évaluer les potentialités des clients actuels  UC51CP3 : Organiser la prospection et communiquer avec les clients potentiels</p>	<p><b>Prospection et suivi de clientèle</b>  <b>144h</b></p>	<p><b>UC51</b>  <b>Prospection et suivi de clientèle</b>  <b>Coefficient 3</b></p> <p><i>CCF</i></p>
<p><i>A2T1 Prospector afin d'élaborer une offre adaptée</i></p> <p><b>Activité 5 : La gestion des relations dans leur contexte pluriculturel</b></p> <p><i>A5T1 Produire des messages en intégrant le contexte socio culturel de la relation</i>  <i>A5T2 Animer un réseau relationnel pluriculturel</i></p>		<p><b>UF51M2</b>  <b>Mise en œuvre et suivi de la prospection à l'international</b>  <b>144h + 8 semaines de stage à l'étranger</b>  <b>7 ECTS</b></p>	<p>S321 Éléments d'appréciation de la valeur d'un partenaire  S322 Éléments de suivi de l'activité commerciale  S342 Contrats de distribution à l'international  S411 Communication de groupe (en relation avec les enseignements de management des organisations interculturelles)  S421 Concepts de base de l'analyse interculturelle  S422 Communication et négociation interculturelle (en relation avec l'enseignement de LVE et de communication et négociation commerciale)  S423 Approche socioculturelle (en relation avec l'enseignement de langue vivante)  S424 Culture et pratiques managériales (en relation avec l'enseignement de LVE)</p>	<p>UC51CP4 : Analyser, évaluer et suivre la prospection  UC51CP5 : Constituer, gérer et mettre à jour un réseau de contacts pertinent et pluriculturel  UC51CP6 : Animer un réseau de vente et un portefeuille de clients  UC51CP7 : Rassembler, analyser et sélectionner des informations sur les processus décisionnels et les méthodes de négociation dans différents pays  UC51CP8 : Rassembler des informations sur les pratiques sociales et culturelles afin de communiquer efficacement avec les contacts étrangers  UC51CP9 : Intégrer, mettre en œuvre et enrichir le réseau multiculturel de contacts étrangers  UC51CP10 : Animer, stimuler et gérer le réseau de vente et des contacts  UC51AP1 : Communiquer avec les contacts, utiliser et élargir le réseau de contacts professionnels  UC51AP2 : Être loyal et prendre en considération les intérêts de l'entreprise</p>	<p><b>Prospection et suivi de clientèle</b>  <b>72h</b></p>	

				UC51AP3 : Travailler en équipe UC51AP5 : Prendre en considération les différences culturelles du monde des affaires	Communication et management interculturels 72h	
<b>Activité 2 : La vente à l'export</b> <i>A2T2 Vendre à l'export</i> <i>A3T2 Assurer le suivi des ventes</i>	<b>UF52</b> Négociation - vente 180h dont 72h de co-enseignement 10 ECTS	<b>UF52M1</b> Offre commerciale à l'export 72h 3 ECTS	S511 Éléments constitutifs du prix S512 Présentation de l'offre	UC52CP1 : Rédiger une offre adaptée	Négociation vente en LVE 72h	<b>UC52</b> Négociation vente en langue étrangère Coefficient 4  <i>CCF</i>
<i>A2T2 Vendre à l'export</i> <i>A3T2 Assurer le suivi des ventes</i>		<b>UF52M2</b> Négociation vente à l'export 108h dont 72h de co-enseignement 7 ECTS	S513 Techniques de négociation S521 Contrats commerciaux internationaux S522 Contrat de vente à l'international	UC52CP2 : Préparer et organiser la mission de vente UC52CP3 : Négocier en langue étrangère avec des clients/partenaires étrangers UC51AP1 : Communiquer avec les contacts, utiliser et élargir le réseau de contacts professionnels	Négociation vente 108h dont 72h de co-enseignement	
<b>Activité 4 : La coordination des services supports à l'import et à l'export</b>  <i>T1A4 Choisir des prestataires</i>	<b>UF61</b> Montage des opérations d'import-export 198h 12 ECTS	<b>UF61M1</b> Transport logistique 90h 6 ECTS	S621 Logistique S622 Incoterms S623 Modes de transport S627 Opérations intra-communautaires S628 Opérations avec les pays tiers S629 Gestion des risques S632 Cadre juridique du transport international	UC61CP3 : Identifier et rechercher des prestataires de service pour les opérations du commerce international (assurance, logistique, finance) UC61CP4 : Réaliser une analyse qualitative et quantitative des différents prestataires de service en fonction de critères établis UC61CP5 : Évaluer les performances des prestataires de service UC61CP6 : Communiquer et négocier avec des prestataires de service potentiels UC61CP7 : Fournir les éléments nécessaires aux services compétents de l'entreprise afin d'établir des contrats de partenariat ou de prestation de services	Gestion des opérations d'import-export 252h	<b>UC61</b> Montage des opérations d'import-export Coefficient 4  <i>ÉPREUVE PONCTUELLE</i>
<b>Activité 3 : L'achat à l'import</b>  <i>T1A3 Élaborer une base de données sur les fournisseurs potentiels</i> <i>T2A3 Participer au processus de négociation à l'achat</i> <i>T3A3 Assurer le suivi des achats</i>		<b>UF61M2</b> Financements à l'international 72h 4 ECTS	S625 Instruments et techniques de paiement S626 Mode de financement des opérations, courantes S629 Gestion des risques	UC61CP3 : Identifier et rechercher des prestataires de service pour les opérations du commerce international (assurance, logistique, finance) UC61CP4 : Réaliser une analyse qualitative et quantitative des différents prestataires de service en fonction de critères établis UC61CP5 : Évaluer les performances des prestataires de service UC61CP6 : Communiquer et négocier avec des prestataires de service potentiels UC61CP7 : Fournir les éléments nécessaires aux services compétents de l'entreprise afin d'établir des contrats de partenariat ou de prestation de services		
<i>T2A4 Assurer la gestion documentaire des opérations</i> <i>T3A4 Assurer le suivi des activités supports</i>		<b>UF61M3</b> Les achats à l'international 36h 2 ECTS	S611 Fonction achat S612 Internationalisation des achats et sourcing (sourcing) S613 Préparation de la négociation achat S614 Outils de suivi des achats	UC61CP1 : Identifier les fournisseurs potentiels UC61CP2 : Sélectionner les fournisseurs potentiels UC61CP3 : Identifier et rechercher des prestataires de service pour les opérations du commerce international (assurance, logistique, finance) UC61AP2 : S'assurer du respect des normes et des standards de qualité		
<b>Activité 4 : La coordination des services supports à l'import et à l'export</b>  <i>T2A4 Assurer la gestion documentaire des opérations</i> <i>T3A4 Assurer le suivi des activités supports</i>	<b>UF 62</b> Gestion documentaire des activités d'import export et suivi des activités supports 54h + 4 semaines de stage 8 ECTS	<b>UF62M1</b> Gestion documentaire des activités d'import export et suivi des activités supports 54h + 4 semaines de stage 8 ECTS	S624 Gestion documentaire des opérations internationales	UC62CP1 : Envoyer la demande d'offre aux fournisseurs présélectionnés UC62CP2 : Préparer et organiser la négociation avec un fournisseur étranger UC62CP3 : Évaluer les offres et les fournisseurs UC62CP4 : Coordonner l'administration des ventes et des achats UC62CP5 : Réaliser le suivi de la chaîne documentaire (import et export) UC62CP6 : Définir et appliquer des solutions alternatives et adaptées afin de surmonter les difficultés rencontrées UC62CP7 : Réaliser le contrôle de qualité UC62AP1 : Adopter une attitude loyale et savoir préserver les intérêts de son entreprise UC62AP2 : S'assurer du bon déroulement des opérations en mettant en œuvre les procédures appropriées, éviter les problèmes et les conflits UC62AP3 : Allouer de manière optimale le temps et les ressources UC62AP4 : Établir des relations stables avec les partenaires pertinents	<b>UC62</b> Conduite des opérations d'import-export Coefficient 2  <i>CCF</i>	