
BTS COMMERCE INTERNATIONAL (CI)

Aptitudes et exigences

- Contact humain aisé
- Dynamisme et esprit commercial
- Sens de l'organisation, de la méthode et esprit d'analyse
- Grande ouverture d'esprit et sens de l'initiative
- Maîtrise des langues étrangères

Profil terminal

- Maîtriser tous les aspects de la négociation commerciale, avoir une bonne connaissance des marchés étrangers (culture, fonctionnement, particularités) mais aussi des connaissances économiques et juridiques
- Faire des études de marché et analyser la rentabilité des ventes et contribuer à la définition et à l'organisation de la stratégie commerciale de l'entreprise surtout à l'exportation
- Maîtriser les logiciels bureautiques et utiliser les logiciels propres à la gestion commerciale etc ...

Débouchés

Par ces perspectives d'avenir, cette filière offre de nombreux débouchés dans toutes les formes de commerce qui exportent ou importent : attaché commercial, chef des ventes, chef de produits etc...

MATIERES ET HORAIRES HEBDOMADAIRES

MATIERES

Formation professionnelle

Fondement et concepts du marketing et étude de marché
Stratégie marketing et plan d'action commerciale
Distribution – Merchandising
Technique de vente et de négociation
Management de la force de vente
Marketing international
Comptabilité analytique et gestion prévisionnelle
Comptabilité générale
Technique du commerce international
Informatique (Word, Excel, Access, Power point)

Formation générale

Communication et expression française
Langue vivante (Anglais)
Outils mathématiques de gestion
Economie générale
Economie et organisation des entreprises
Droit (Droit civil – Droit commercial – Droit du travail)