

**BTS COMMERCE INTERNATIONAL A REFERENTIEL COMMUN EUROPEEN
CATALOGUE DE COURS**

Unités de formation	Durée	ECTS correspondants	ECTS obtenus
UF1 Culture générale et expression	144 h	16	16
UF21 Langue vivante A	216 h	16	16
UF22 Langue vivante B	216 h	16	16
UF31 Economie et Droit	288 h	8	8
UF32 Management des entreprises	144 h	4	4
UF41 Etudes et Veille des marchés étrangers	216 h	14	14
UF42 Informatique commerciale	108 h	6	6
UF51 Prospection et suivi de clientèle	288 h + 8 semaines de stage	15	15
UF52 Négociation vente	180 h dont 72 h de co-enseignement	15	15
UF62 Gestion documentaire des activités d'import-export et suivi des activités support	36 h + 4 semaines de stage	10	10
Total		120	120

DETAILS DES UNITES DE FORMATION

UF1 CULTURE GENERALE

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés	Nombre d'ECTS
Culture générale 144h 16 ECTS	Expression personnelle 70h 8 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Communiquer oralement ✓ S'informer, se documenter ✓ Appréhender un message 	8
	Synthèse 74 h 8 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Réaliser un message ✓ Apprécier un message ou une situation 	8
TOTAL			16

UF2 LANGUES VIVANTES

UF21 LVA :

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés		Nombre d'ECTS
Langue vivante A 216 h 16 ECTS	Production Orale 54 h 4 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Langue commerciale usuelle ✓ Langue économique usuelle ✓ Organisation et techniques du commerce international ✓ Etude des réalités et civilisation, en vue de l'intégration de ces composantes dans des activités commerciales internationales 		4
	Production écrite 54 h 4 ECTS			4
	Compréhension Orale 54 h 4 ECTS			4
	Compréhension écrite 54 h 4 ECTS			4
			TOTAL	16

UF22 LVB :

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés		Nombre d'ECTS
Langue vivante A 216 h 16 ECTS	Production Orale 54 h 4 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Langue commerciale usuelle ✓ Langue économique usuelle ✓ Organisation et techniques du commerce international ✓ Etude des réalités et civilisation, en vue de l'intégration de ces composantes dans des activités commerciales internationales 		4
	Production écrite 54 h 4 ECTS			4
	Compréhension Orale 54 h 4 ECTS			4
	Compréhension écrite 54 h 4 ECTS			4
			TOTAL	16

UF3 ECONOMIE / DROIT / MANAGEMENT

UF31 & UF32 ECONOMIE / DROIT

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés	Nombre d'ECTS
Économie Droit 288h 8 ECTS	Création et répartition des richesses dans une économie de marché 72h 2 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La coordination des décisions économiques par l'échange ✓ La création de richesses et la croissance économique ✓ La répartition des richesses ✓ La politique de redistribution 	2
	Gouvernance économique et financière 72h 2 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le financement des activités économiques ✓ La politique économique dans un cadre européen ✓ la gouvernance de l'économie mondiale 	2
	Approche juridique du travail et des organisations 72h 2 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les régimes juridiques de l'activité professionnelle ✓ L'adaptation aux évolutions de l'activité professionnelle ✓ L'adaptation de la relation de travail par le droit négocié ✓ Le choix d'une structure juridique ✓ La pérennité de l'entreprise ✓ Les relations contractuelles entre partenaires privés ✓ Les relations contractuelles avec la personne publique 	2
	L'immatériel et le risque dans les relations économiques 72h 2 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le contrat électronique ✓ Les productions immatérielles ✓ L'immatériel et la protection de la personne ✓ Identifier le risque pour protéger ✓ Anticiper le risque pour éviter sa réalisation ✓ Assumer le risque 	2
TOTAL			8

UF33 MANAGEMENT DES ENTREPRISES

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés	Nombre d'ECTS
Management des entreprises 144h 4 ECTS	Finaliser et décider 72h 2 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entreprendre et gérer ✓ Finaliser, mobiliser et évaluer ✓ Diriger et décider ✓ Définir une démarche stratégique ✓ Etablir un diagnostic stratégique ✓ Effectuer des choix stratégiques 	2
	Mettre en œuvre la stratégie 72 h 2 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Choisir une structure ✓ Faire évoluer la structure ✓ Mobiliser les ressources humaines ✓ Optimiser les ressources technologiques et la connaissance ✓ Financer les activités 	2
TOTAL			4

UF4 ETUDE ET VEILLE COMMERCIALE

UF41 ETUDE ET VEILLE DES MARCHES ETRANGERS

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés		Nombre d'ECTS
Études et veille des marchés étrangers 216h 14 ECTS	Marketing international 126h 8 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La démarche marketing ✓ Structure et fonctionnement d'un marché ✓ Plan Marketing ✓ Veille ✓ Études de marché ✓ Statistiques descriptives ✓ Gestion du temps ✓ Communication écrite ✓ Environnement géopolitique ✓ Grandes zones géopolitiques ✓ Approche des différents cadres juridiques internationaux 		8
	Diagnostic des marchés étrangers 90h 6 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diagnostic export ✓ Stratégie d'internationalisation ✓ Réseaux de soutien à l'internationalisation 		6
			TOTAL	14

UF42 EXPLOITATION DU SYSTEME D'INFORMATION

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Savoirs associés		Nombre d'ECTS	
Informatique commerciale 108h 6 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le système d'information et technologies de l'information ✓ Techniques de recherche d'informations ✓ Utilisations professionnelles des logiciels bureautiques (en liaison avec la communication écrite) ✓ Outils de communication électronique ✓ Bases de données ✓ Protection des données 		6	
			TOTAL	6

UF5 VENTE A L'EXPORT

UF51 PROSPECTION ET SUIVI DE CLIENTELE

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés		Nombre d'ECTS
Prospection et suivi de clientèle 288h et 8 semaines stage à l'étranger 15 ECTS	Méthodologie de la prospection à l'international 144h 5 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Concept et particularités du marketing international ✓ Segmentation, ciblage, positionnement ✓ Prospection internationale ✓ Politique d'offre à l'international (produit, prix) ✓ Politique de présence à l'étranger ✓ Politique de communication internationale ✓ Budgets ✓ Communication interpersonnelle ✓ Protection internationale de la propriété intellectuelle 		5
	Mise en œuvre et suivi de la prospection à l'international 144h et 8 semaines de stage à l'étranger 10 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Éléments d'appréciation de la valeur d'un partenaire ✓ Éléments de suivi de l'activité commerciale ✓ Contrats de distribution à l'international ✓ Communication de groupe (en relation avec les enseignements de management des organisations interculturelles) ✓ Concepts de base de l'analyse interculturelle ✓ Communication et négociation interculturelle ✓ Approche socioculturelle Culture et pratiques managériales 		10
			TOTAL	15

UF52 NEGOCIATION EN VENTE EN LANGUE VIVANTE ETRANGERE

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Modules de formation	Savoirs associés		Nombre d'ECTS
Négociation – vente 180h dont 72h de co-enseignement 15 ECTS	Offre commerciale à l'export 72h 5 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Éléments constitutifs du prix ✓ Présentation de l'offre 		5
	Négociation vente à l'export 108h dont 72h de co-enseignement 10 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Techniques de négociation ✓ Contrats commerciaux internationaux ✓ Contrat de vente à l'international 		10
			TOTAL	15

UF6 GESTION DES OPERATIONS IMPORT EXPORT

UF62 CONDUITE DES OPERATIONS IMPORT EXPORT

Unités de formation Durée de l'UF Valeur ECTS	Savoirs associés		Nombre d'ECTS	
Gestion documentaire des activités d'import-export et suivi des activités supports 54h et 4 semaines de stage 10 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestion documentaire des opérations internationales 		10	
			TOTAL	
			TOTAL	10