

BTS - Commerce international

GRETA-CFA Gard-Lozère

Certifiante

Formation en apprentissage formation entièrement présentielle RNCP41759 FORCOM0022GGL

Ville	Nîmes
Lieu de formation	Lycée général technologique Albert Camus
Niveau d'entrée	N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)
Niveau de sortie	N5 (BTS, DUT)
Durée et rythme	3214h - 35h/semaine
Public visé	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale
Financement	OPCO

Formation professionnalisante permettant de maîtriser le commerce international, la négociation interculturelle, les opérations import-export et le développement commercial sur les marchés internationaux.

Objectifs

- Exploiter les données clients et fournisseurs.
- Gérer la relation commerciale internationale.
- Communiquer en français, en anglais et dans un contexte interculturel.
- Coordonner les services impliqués dans une opération internationale.
- Animer un réseau professionnel.
- Organiser et suivre un contrat international.
- Gérer les opérations logistiques, douanières et financières.
- Mesurer les risques liés aux opérations internationales.
- Gérer les sinistres et les litiges.
- Concevoir des tableaux de bord de suivi.
- Réaliser une veille commerciale internationale.
- Analyser un marché cible.
- Participer à la prospection commerciale internationale.
- Contribuer au développement international de l'entreprise.

Contenu

Certification préparée

Commerce international – RNCP41759

Résultats attendus complémentaires

Développer les opérations commerciales et logistiques à l'international.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Obtention du certificat, Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

Pré-requis

- Niveau 4
- Bonne maîtrise de l'anglais, solides connaissances d'une 2ème langue

Programme

Blocs de compétence	Modules	RNCP
Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel		RNCP41759BC01
Mettre en œuvre des opérations internationales		RNCP41759BC02
Participer au développement commercial international		RNCP41759BC03

Contenu de la formation**Description**

Le BTS Commerce international prépare des techniciens supérieurs capables de développer les activités commerciales d'une entreprise sur les marchés étrangers. La formation associe commerce, négociation, logistique, droit international et communication interculturelle.

Enseignements

- Commerce international
- Marketing international
- Négociation commerciale
- Prospection internationale
- Relation client
- Gestion des opérations import-export
- Logistique internationale
- Transport international
- Douane
- Paiements internationaux
- Gestion des risques
- Supply chain
- Veille commerciale
- Intelligence économique
- Études de marché
- Développement commercial
- Droit international
- Économie
- Culture économique, juridique et managériale
- Communication professionnelle
- Anglais des affaires
- Deuxième langue vivante
- Culture générale et expression

Les enseignements alternent études de cas, simulations de négociation, projets export et périodes en entreprise afin de préparer aux métiers de l'import-export, de la logistique et du développement commercial international.

Période de stage en entreprise

- Durée : Selon le statut de l'apprenant
- Planification : Continue ou discontinue.

Modalités d'évaluation

- Rapport ou dossier professionnel
- Présentation orale et soutenance devant jury

Stage en milieu professionnel

Oui

Compétences visées

RNCP41759BC01 - Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel

- Exploiter les données clients/fournisseurs
- Collecter les données clients/fournisseurs
- Mettre à jour et enrichir les données
- Exploiter des bases de données
- Partager l'information commerciale
- Gérer la relation commerciale internationale
- Assurer la qualité de la relation client/fournisseur/prestataires
- Suivre les règlements
- Proposer une solution adaptée
- Gérer la relation dans le cadre des réclamations, des litiges et des sinistres
- Évaluer la performance commerciale et financière
- Proposer des mesures correctrices pour améliorer la performance commerciale et financière
- Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels
- Élaborer des messages écrits et oraux intégrant les codes et normes culturelles
- Adapter les outils commerciaux et de communication aux normes culturelles
- Mener des entretiens commerciaux
- Produire des documents commerciaux
- Assurer la coordination des services
- Rendre compte en interne
- Assurer des relations de coordination avec les services et entités de l'organisation
- Animer un réseau professionnel
- Participer à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger

RNCP41759BC02 - Mettre en œuvre des opérations internationales

- Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international
- Identifier et sélectionner les acteurs internes et externes nécessaires à la réalisation d'une opération import/export
- Déterminer leurs champs d'intervention et leurs responsabilités
- Préparer la documentation nécessaire à l'opération
- Veiller à la conformité
- Assurer le suivi logistique, douanier et financier de l'opération et gérer les dysfonctionnements
- Évaluer les conséquences des choix opérés
- Vérifier la faisabilité et la conformité aux conditions commerciales et réglementaires d'une demande d'offre ou d'une commande export ou import
- Proposer des solutions pour pallier les éventuelles difficultés détectées
- Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges
- Identifier et évaluer les risques
- Comparer les différentes couvertures possibles
- Mettre en œuvre une couverture de risque
- Traiter les sinistres

- Déterminer les éléments d'information à apporter en cas de réclamation ou litige avec un fournisseur ou client
- Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire
- Appliquer le processus de gestion de l'opération dans le respect des procédures import/export
- Contrôler les documents émis par les intervenants
- Établir le bilan de la réalisation de l'opération
- Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs
- Sélectionner les critères de performance
- Mesurer les performances
- Établir un bilan régulier des performances
- Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations
- Identifier les axes d'amélioration potentiels de la gestion des opérations
- Proposer des solutions adaptées afin d'accroître l'efficacité de la gestion des opérations
- Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations
- Concevoir des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations
- Mettre à jour les tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations
- Analyser les tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

RNCP41759BC03 - Participer au développement commercial international

- Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise
- Identifier les besoins d'informations
- Identifier et évaluer les sources d'information - Rechercher et sélectionner l'information
- Mettre à disposition l'information en interne
- Enrichir le SIM (système d'information marketing) de l'entreprise
- Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible
- Analyser les données sur un marché cible et déterminer les principales tendances
- Repérer les opportunités, les contraintes et risques du marché cible
- Synthétiser l'information
- Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible
- Repérer et comparer les possibilités de déploiement offertes sur le marché cible
- Identifier les partenaires du déploiement
- Mobiliser les organismes de soutien à l'export - Proposer une solution de déploiement adaptée
- Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
- Contribuer à l'étude de faisabilité
- Proposer les adaptations de l'offre au marché cible
- Participer à la prospection commerciale
- Mobiliser les dispositifs de soutien à la prospection
- Identifier les cibles de prospection
- Mettre en œuvre des actions de prospection
- Évaluer et suivre les actions de prospection

Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

Durée

- En centre: 1400 heures
- Total enseignement: 1400 heures
- En entreprise: 1814 heures
- Total: 3214 heures

Rythme

- En semaine

Intensité

35 heures/semaine

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques structurés et progressifs
- Travaux pratiques et exercices d'application
- Suivi individualisé et accompagnement pédagogique

Intervenants

Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d'un plan de développement de compétences

Modalité d'évaluation

- Examen final - Epreuve ponctuelle
- En cours de formation - CCF

Type de validation des blocs de compétences

Totale : tous les blocs

Tarifs, financements et frais

Prix (net de taxe) : 9800 €

Modalités de financement : Contrat d'apprentissage - Financement pris en charge par L'OPCO (Prix affiché à l'année) sans reste à charge pour l'apprenti

Financier

Financier	Public visé	Nombre de place
OPCO	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale	12

Frais à la charge de l'apprenant

Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

Modalités d'inscription et d'admission

Effectif min / max : 1 / 5

Modalités d'admission

Admission sur dossier

Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

Poursuite d'études

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
Licence professionnelle Manager technico-commercial en PMI PME (MTC)	Niveau 6	RNCP20023
Commerce option Commerce des vins et Oenotourisme	Niveau 6	RNCP20025
Management des projets commerciaux à l'international	Niveau 6	RNCP23262
Droit Economie Gestion, mention Commercialisation des produits alimentaires	Niveau 6	RNCP25855
DOMAINE:Droit,économie,gestion MENTION:Métiers du commerce international	Niveau 6	RNCP26459
Techniques de commercialisation : business international : achat et vente	Niveau 6	RNCP35355
Techniques de Commercialisation : marketing et management du point de vente	Niveau 6	RNCP35356
Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client	Niveau 6	RNCP35357
Techniques de commercialisation : Stratégie de marque et événementiel	Niveau 6	RNCP35358
Manager du développement d'affaires en agrobusiness	Niveau 7	RNCP37068
Sciences du management	Niveau 6	RNCP37689
Développeur commercial et marketing	Niveau 6	RNCP37974
Diplôme de gestion et de management des entreprises	Niveau 6	RNCP37975
Diplôme supérieur en marketing, vente et gestion	Niveau 6	RNCP37988
Diplôme supérieur en marketing commerce et gestion	Niveau 6	RNCP38148
Responsable du développement commercial	Niveau 6	RNCP38505
Manager du développement commercial	Niveau 7	RNCP38583
Diplôme d'études supérieures en commerce et management opérationnel	Niveau 6	RNCP38753
Diplôme supérieur en développement digital et commercial	Niveau 6	RNCP38755
Responsable d'activité commerciale et marketing	Niveau 6	RNCP38808
Chargé d'affaires commerciales	Niveau 6	RNCP38830
Manager du développement d'entreprise et commercial	Niveau 7	RNCP39354
Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion	Niveau 6	RNCP39428
Ingénieur d'affaires industrielles	Niveau 7	RNCP39650
Manager développement et performance commerciale	Niveau 7	RNCP39965
Manager du développement commercial	Niveau 7	RNCP40240
Responsable Développement Commercial et Marketing	Niveau 6	RNCP40447
Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux	Niveau 6	RNCP40600
Diplôme d'études supérieures en management	Niveau 6	RNCP40727
Diplôme d'Etudes Supérieures en Commerce et Management Opérationnel	Niveau 6	RNCP41009
Diplôme supérieur en commerce et marketing opérationnel	Niveau 6	RNCP41042
Diplôme de manager international	Niveau 6	RNCP41047
Manager du développement commercial	Niveau 7	RNCP41302

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
Techniques de commercialisation : Business développement et management de la relation client	Niveau 6	RNCP41621
Techniques de commercialisation : Business international : achat et vente	Niveau 6	RNCP41622
Techniques de commercialisation : Marketing et management du point de vente	Niveau 6	RNCP41624
Techniques de commercialisation : Stratégie de marque et événementiel	Niveau 6	RNCP41625
Chargé de développement commercial	Niveau 6	RNCP41663
Diplôme supérieur en commerce et marketing opérationnel	Niveau 6	RNCP42284
Développeur commercial et marketing	Niveau 6	RNCP42390

Liste des métiers associés

Intitulé	Code ROME
Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises	D1402

Informations pratiques : accès, services et contact

Lieu de formation concerné : Lycée général technologique Albert Camus - Nîmes

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Oui

Transport et accès au site : Bus

Restauration et espace repas : Oui

Possibilité d'hébergement : Non

Contact

François Martinez

Président(e)

0466048597

francois.martinez@ac-montpellier.fr

Référent handicap

Florence Legeai

0466048597

flor.legeai@formateurs.greta-gard.com

Informations légales

Rncp : RNCP41759

Date de publication : 17-12-2025 00:00

Date d'échéance de la certification : 31-08-2031 00:00

Nom du certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41759>

Formacode : 34254

Certifinfo : 120402

Rome : D1402

Sessions de formation

Session	Période	Statut
Session du 1 septembre 2026 au 31 août 2028		Inscription clôturée

Tout savoir sur GRETA-CFA Gard-Lozère

Le GRETA vous accompagne avec des formations sur-mesure et des parcours personnalisés, adaptés à vos besoins, vos objectifs et votre rythme. Il s'appuie sur une expertise de proximité et une connaissance des réalités de chaque territoire.