

L'admission

Les conditions d'admission sont identiques pour tous les établissements, mais chaque établissement reste maître de sa sélection :

- **Admission possible pour :**
 - ✓ Titulaire d'un baccalauréat général (ES, L et S)
 - ✓ Titulaire d'un baccalauréat technologique STMG
 - ✓ Titulaire d'un baccalauréat professionnel (si 2 langues vivantes).
- **Pour vous inscrire :**
 - ✓ Pour les élèves de terminale, toutes les démarches sont à effectuer sur le site www.parcoursup.fr
 - ✓ Pour les candidats déjà titulaires du baccalauréat, prendre rendez-vous au plus vite avec l'établissement.

Post-BTS

- **A l'université : cycle L.M.D.**
 - ✓ Licence professionnelle Achat et commercialisation de produits industriels à l'international, Commercialisation internationale des vins et spiritueux, Gestionnaire export de petites et moyennes entreprises, Commerce, Economie et gestion commerce...
 - ✓ Licence Economie et Gestion, Administration Economique et Sociale, Administration publique, Langues Etrangères Appliquées...
- **Dans une Ecole Supérieure de Commerce :**
 - ✓ NEOMA Business School de Reims,
 - ✓ ICN Nancy
 - ✓ ISTEK Paris...

Pour nous contacter

Lycée Polyvalent Lycée des Métiers « Services à la Personne » Frédéric OZANAM

Site Mont-Héry
1 Rue de la Fraternité
51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

Téléphone : 03 26 69 32 70



www.ozanam-lycee.fr

@OzanamLyceeChalons



Etablissement privé associé à l'Etat,
habilité à recevoir des étudiants boursiers
Membre du Campus Vincentien/Aisne/Marne

Brevet de Technicien Supérieur

Bac + 2

Commerce International

À référentiel commun européen

*Cap sur
l'international !*

Maîtriser

Les langues étrangères et les outils de communication

Développer

Votre ouverture sur le monde

Intégrer

Les techniques du commerce international

Accompagner

Le développement à l'international de l'entreprise



Erasmus+



Lycée Polyvalent
Privé Catholique
Frédéric Ozanam



Votre métier

Le titulaire du BTS CI contribue au développement international durable de l'entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et à l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation. Il remplit les missions suivantes :

- **Etude et veille commerciales internationales**
 - ✓ Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire)
 - ✓ Recueillir de l'information à l'étranger (recherche terrain)
 - ✓ Préparer la prise de décision
- **Vente à l'export**
 - ✓ Prospecter afin d'élaborer une offre adaptée
 - ✓ Vendre à l'export et assurer le suivi des ventes
- **Achat à l'import**
 - ✓ Elaborer une base de données sur les fournisseurs potentiels
 - ✓ Participer au processus de négociation à l'achat et en assurer le suivi
- **Suivi des services support à l'import et à l'export**
 - ✓ Effectuer le montage des opérations import-export
 - ✓ Assurer le suivi documentaire des opérations import-export

Les débouchés

Si l'étudiant souhaite travailler avec un BTS C.I., il peut accéder en fonction de son expérience, de la taille de l'entreprise... à plusieurs niveaux de responsabilité :

- **Dans le cadre d'une 1^{ère} insertion professionnelle :**
 - ✓ Assistant commercial export, import,
 - ✓ Assistant transitaire ou du responsable de zone,
 - ✓ Assistant du chef de produit,
 - ✓ Assistant administration des ventes,
 - ✓ Assistant aux achats à l'international...
- **Après une 1^{ère} expérience professionnelle :**
 - ✓ Commercial export,
 - ✓ Chargé de mission à l'international,
 - ✓ Acheteur international
 - ✓ Agent de fret, responsable de zone,
 - ✓ Agent en développement commercial,
 - ✓ Responsable de l'administration des ventes,
 - ✓ Chef de produit, chargé de clientèle...

Le Technicien Supérieur peut intégrer diverses entreprises nombreuses et variées :

- ✓ Des sociétés de négoce (sociétés d'import-export, distributeurs, grossistes...),
- ✓ Toute entreprise industrielle et commerciale en particulier des PME-PMI,
- ✓ Des prestataires de services (transporteurs, transitaires, banques, assurances...).

La formation

Matières	Horaires hebdomadaire		Règlement d'examen	
	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	Examen	Coef
Etude et veille commerciales internationales				
Etude des marchés étrangers	8 (S1) 4 (S2)		1 CCF	4
Informatique commerciale	S		1 CCF	2
Vente à l'export				
Prospection et suivi de clientèle	8 (S2)	2	1 CCF	3
Communication et management interculturels	4 (S2)			
Négociation vente		6 (S1)	1 CCF	1
Négociation vente en LVE		3 (s1b - s2)	2 CCF	2
Gestion des opérations d'import-export				
		7	Écrit CCF	4 2
Langues vivantes étrangères				
Langue vivante A	3	3	CCF	5
Langue vivante B	3	3	CCF	5
Français	2	2	Écrit	5
Economie / droit / Management	6	6	Écrit	3

CCF : Contrôle en Cours de Formation

Langue vivante A : Allemand ou anglais

Langue vivante B : Allemand, anglais, espagnol ou Italien

Stages en entreprise

1^{ère} année : stage à l'étranger

Obligatoirement dans un pays non-francophone pour une durée **minimum de 8 semaines**. L'étudiant doit mener une prospection de clientèle sur le marché national ou un marché étranger.

2^{ème} année : stage en techniques internationales

En France ou à l'étranger pour une durée **minimum de 4 semaines**, l'étudiant doit réaliser des opérations de commerce international (importation, exportation, dédouanement, transport et logistique, techniques bancaires).

Vie étudiante :

- Oza'Sup : l'association des étudiants,
- Foyer étudiant
- Cafétéria et self
- Espace de travail numérique
- Wifi
- Mise à disposition des salles de sport (fitness, football...)