

PROGRAMME PEDAGOGIQUE 2017 - 2019 BTS CI

120
crédits
ECTS



Modules	Contenu	Horaire	Semestres
Étude et veille des marchés étrangers	<ul style="list-style-type: none"> Marketing international : la démarche marketing, structure et fonctionnement d'un marché, plan marketing, veille marketing, études de marché, diagnostic export, stratégies d'internationalisation, réseaux de soutien à l'internationalisation, approche des différents cadres juridiques internationaux. Géopolitique : environnement géopolitique, grandes zones géopolitiques. Outils de gestion commerciale : statistiques descriptives, gestion du temps. Communication écrite. 	150 heures	1
Informatique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> Système d'information et technologies de l'information Techniques de recherche d'informations. Utilisations professionnelles et fonctionnalités des logiciels bureautiques. Outils de communication électronique. Bases de données. Protection des données. 	75 heures	1 2
Prospection et suivi de clientèle	<ul style="list-style-type: none"> Marketing international : plan de marchéage à l'international, segmentation, ciblage, positionnement, prospection internationale, politique d'offre à l'international, politique de présence à l'étranger, politique de communication internationale, protection de la propriété intellectuelle, contrats de distribution à l'international. Outils de gestion commerciale : bilan, compte de résultat, cycle d'exploitation, fonds de roulement, rotation des stocks, ratios de performance, tableaux de bords, éléments de suivi de l'activité commerciale, budgets. Communication interpersonnelle. 	150 heures	2 3
Communication et management interculturels	<ul style="list-style-type: none"> Communication de groupe. Management des organisations interculturelles : concepts de base de l'analyse interculturelle, communication et négociation interculturelle, approche socioculturelle, culture et pratiques managériales. 	50 heures	1 2
Négociation vente (en français et langues étrangères)	<ul style="list-style-type: none"> Éléments constitutifs du prix. Présentation de l'offre. Techniques de négociation. Contrats commerciaux internationaux. Contrat de vente à l'international. 	125 heures	3 4
Gestion des opérations d'import-export	<ul style="list-style-type: none"> Techniques du commerce international : logistique, incoterms, modes de transport, gestion documentaire des opérations internationales, instruments et techniques de paiement, modes de financement des opérations courantes, opérations intra-communautaires, opérations douanières avec les pays tiers, gestion des risques, cadre juridique du transport international. Marketing achat : fonction achat, internationalisation des achats et sourcing, préparation de la négociation achat, outils de suivi des achats. 	220 heures	1 2 3 4

Modules	Contenu	Horaire	Semestres
Anglais et Langue B : Espagnol, allemand ou italien	<ul style="list-style-type: none"> Langue commerciale usuelle : distribution, publicité, organisation de l'entreprise, documents export, correspondance commerciale. Langue économique usuelle : production, consommation, croissance, marchés et bourse, alliances d'entreprises, emploi, problèmes humains et sociaux. Organisation et techniques du commerce international : transport, douane, salons, monnaie, accords internationaux, implantations à l'étranger. Etude des réalités et civilisations : approche économique et socioculturelle, études de marchés, négociation. 	150 heures en anglais et 150 heures en langue B	1 2 3 4
Culture générale et expression	<ul style="list-style-type: none"> Lecture et étude de tout type de documents et textes. Expression orale et écrite : communication orale, langue orale, information, documentation, réalisation d'un message, langue écrite. Études des thèmes spécifiques. 	100 heures	1 2 3 4
Economie générale	<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. Le financement des activités économiques. La politique économique dans un cadre européen. La gouvernance de l'économie mondiale. 	100 heures	1 2 3 4
Management des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> Entreprendre et diriger : entreprendre et gérer, finaliser, mobiliser et évaluer, diriger et décider. Élaborer une stratégie : définir une démarche stratégique, établir un diagnostic stratégique, effectuer des choix stratégiques. Adapter la structure : choisir une structure, faire évoluer la structure. Mobiliser les ressources : mobiliser les ressources humaines, optimiser les ressources technologiques et la connaissance, financer les activités. 	100 heures	1 2 3 4
Droit	<ul style="list-style-type: none"> L'individu au travail. Les structures et les organisations. Le contrat, support de l'activité de l'entreprise. L'immatériel dans les relations économiques. L'entreprise face aux risques. 	100 heures	1 2 3 4
Stages en entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Stages de prospection : 10 à 12 semaines dont au moins 4 à l'étranger Stage de gestion des opérations d'import-export : 4 semaines, en France ou à l'étranger 		2 4
Total : 1470 heures de cours + 14 à 16 semaines de stage			