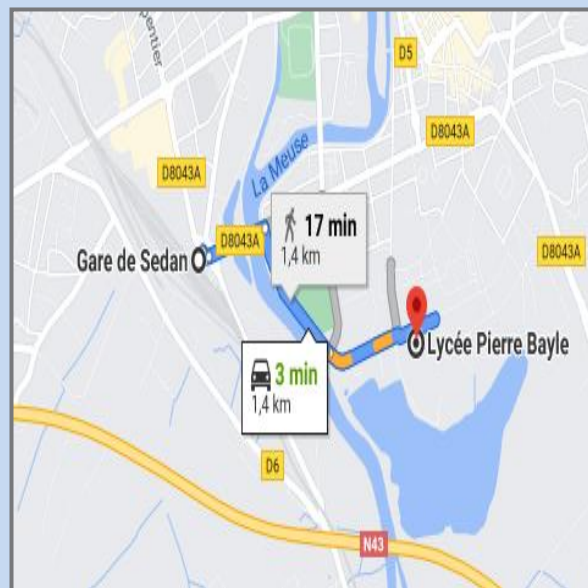


ORGANISATION DE LA FORMATION

Enseignements Générales	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Langue vivante A	3 h	3 h
Langue vivante B	3 h	3 h
Langue vivante C (chinois débutant)	2 h	2 h
Français et Culture générale	2 h	2 h
Management des Entreprises	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Economie générale	2 h	2 h
Enseignements Professionnels	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Etudes et veille commerciales internationales	6 h	-
Informatique commerciale	6 h	-
Prospection commerciale	4 h	2 h
Communication et management interculturel	4 h	-
Négociation vente en langue française et étrangère	-	5 h
Gestion des opérations d'importation et d'exportation	-	7 h
Aide à la mobilité professionnelle	2 h	2 h

Plan d'accès : sedan



✚ Transports scolaires assurés :
Train (gare à 1km4)
Bus scolaire

✚ Restauration scolaire

✚ Internat

✚ Horaires des cours :
Matin : 8h –12h00
Après-midi : 13h00 –18h00

✚ Horaires d'ouverture au public
Du lundi au vendredi de 8h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h00



Lycée Général Pierre Bayle

Brevet de Technicien Supérieur Commerce International CI

Rue Dominique Billaudelle
BP 80127 – 08205 SEDAN CEDEX
03.24.37.39.95
pierrebaylebts@gmail.com
ce.0080045F@ac-reims.fr



académie
Reims
éducation
nationale

Le Technicien Supérieur en Commerce International

- Contribue au développement international durable de l'entreprise et à l'optimisation des achats.
- Est chargé de mettre en œuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales
- Permet à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement grâce à son travail d'analyse et de remontée d'informations

Activités Professionnelles

Etudes
 support **export** *Coordination*
services **import**
veille **Achat**
Vente commerciales
 internationales

Possibilités d'Emplois

r
 e
A s s i s T a n t
 p r
 o a
 n n
 s s
 a I m p o r t
 b t
 l a
 e i
 z r
C o m m e r c i a l
 n
 e

Les Missions

- Etudes et veille commerciales internationales
- Vente à l'export
- Achat à l'import
- Coordination des services supports à l'import et à l'export
- Gestion des relations dans un contexte pluriculturel



Stage en Entreprise

1^{ère} année	2 mois à l'étranger (mai à juillet) : Pays non francophones et entreprise en B to B business to business (l'ensemble des relations commerciales entre deux entreprises.)	Missions principales : prospection et suivi clientèle
2^{ème} année	1 mois : janvier à février dans un service clients, service achat, chez un transitaire, chez un déclarant en douane...	Missions : suivi de commande export, recherche de fournisseurs, recherche de transporteurs, suivi des litiges, dédouanement...

