

C onditions d'admission

- ❖ Titulaire d'un baccalauréat professionnel (mention) avec deux langues vivantes étrangères.
- ❖ Titulaire d'un baccalauréat technologique de la série STMG.
- ❖ Titulaire d'un baccalauréat d'enseignement général ES, L, S.

P oursuites d'études

- ❖ Licence professionnelle (Commerce International, Logistique, Assurance, Finance...).
- ❖ Licences et Masters.
- ❖ Ecoles de commerce

P oints forts

- ❖ Une équipe pédagogique reconnue.
- ❖ Des équipements informatiques et pédagogiques performants
- ❖ Des partenariats pour la poursuite d'études à l'université et en école de commerce.

I nscription et recrutement

- ❖ Inscription à partir de l'adresse www.admission-postbac.fr
- ❖ Recrutement sur dossier



BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

Bac + 2

COMMERCE INTERNATIONAL

A référentiel commun européen

Lycée Louis Blaringhem



Boulevard Victor Hugo
BP 812
62408 BETHUNE cedex
03.21.644.860

Qualités et compétences requises

Qualités personnelles

- ❖ Autonome et responsable
- ❖ Dynamique
- ❖ Curiosité
- ❖ Motivé
- ❖ Esprit d'initiative
- ❖ Mobile

Compétences professionnelles

- ❖ Bonne culture générale
- ❖ Bonne maîtrise de deux langues étrangères
- ❖ Sens de la communication
- ❖ Bonne capacité en calcul.
- ❖ Capacité d'analyse et de synthèse

Immersion professionnelle

- ❖ 8 semaines consécutives en fin de première année à l'étranger : stage de prospection clientèle.
- ❖ 4 semaines en deuxième année en France ou à l'étranger, dans une entreprise pratiquant le commerce international.

Remplin vers l'emploi

- ❖ Assistant import ou export.
- ❖ Collaborateur d'une centrale d'achat.
- ❖ Collaborateur dans une société de transport, dans les douanes, une société d'assurance ou dans une banque à l'international.

Contenu de la formation

Matières	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	2h	2h
LV A (Allemand, Anglais, Espagnol)	3h	3h
LV B (Allemand, Anglais, Espagnol)	3h	3h
Management des entreprises	2h	2h
Economie et Droit	4h	4h
Etude et veille des marchés étrangers	3h	1.5h
Informatique Commerciale	3h	
Gestion des opérations d'import-export	3.5h	3.5h
Prospection suivi clientèle	6h	3h
Aide au partenariat et à la mobilité	1h	
Négociation vente		3h
Négociation vente en LVE		2h

Examen

Epreuves	Forme et durée	coefficient
E1 Culture générale et expression	Ecrit – 4h	5
E2 U21 Langue vivante étrangère A U22 Langue vivante étrangère B	2 CCF 2 CCF	5 5
E3 Economie et Droit Management des entreprises	Ecrit – 4h Ecrit – 3 h	3 2
E4 Etudes et veille commerciales U41 : Analyse diagnostique des marchés étrangers. U42 : Exploitation du système d'information.	2 CCF 2 CCF	4 2
E5 Vente à l'export U51 : Prospection et suivi de clientèle U52 : Négociation-vente en LVE	1 CCF 2 CCF	3 4
E6 Gestion des opérations d'import-export. U61 : Montage des opérations d'import-export. U62 : Conduite des opérations d'import-export.	Ecrit – 4h 1 CCF	4 2