

### Informations pratiques

PROGRESS COM

Contact : Roch LOVISI 01 44 54 16 04 [r.lovisi@ecoleprogress.com](mailto:r.lovisi@ecoleprogress.com)

### Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf :

- restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.
- dérogation aux règles d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : [j.msihad@ecoleprogress.com](mailto:j.msihad@ecoleprogress.com)

### Formation :

<p><b>Objectifs de la formation</b></p> <p>Le titulaire du diplôme est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contribuer au développement international durable de l'entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation.</li> <li>- Mettre en œuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'entreprise et/ou les partenaires extérieurs.</li> <li>- Mener une veille permanente pour collecter des informations sur les marchés étrangers afin de préparer les décisions commerciales.</li> <li>- Prospecter à l'achat et à la vente, d'élaborer des offres adaptées, vendre et de participer au processus de négociation à l'achat.</li> </ul>	<p><b>Taux de réussite et valeur ajoutée</b></p> <p><b>Toutes filières et tous statuts confondus :</b></p> <p><b>57.9% de nos étudiants interrogés ayant arrêté leurs études après l'obtention de leur BTS ont trouvé un emploi immédiatement.</b></p> <p><b>80.5% de nos étudiants interrogés jugent que leur formation à ProgressCom a été bénéfique pour leur poursuite d'études.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux de réussite : 64%</li> <li>• Taux d'insertion professionnel : 11%</li> <li>• Taux de poursuite d'étude : 64%</li> <li>• Taux d'interruption en cours d'année :</li> </ul> <p>1<sup>ère</sup> année : 24,44% (11/45) 2<sup>ème</sup> année : 3,8% (2/52)</p> <p><b>Rentrée</b></p> <p>Mi-septembre</p>
<p><b>Caractéristiques de la formation</b></p> <p>Enseignements professionnels :</p> <p>UC41 – ANALYSE DIAGNOSTIQUE DES MARCHES ETRANGERS</p> <p>UC42 – EXPLOITATION DU SYSTEME INFORMATIQUE</p> <p>UC51 – PROSPECTION ET SUIVI DE CLIENTELE</p> <p>UC52 – NEGOCIATION – VENTE</p> <p>UC6 – GESTION DES OPERATIONS IMPORT - EXPORT</p> <p>Enseignements généraux :</p> <p>UC1 – CULTURE ET EXPRESSION FRANÇAISE</p> <p>UC2 – LANGUES VIVANTES ETRANGERES</p> <p>UC3 – ECONOMIE – DROIT</p> <p><b>Chaque bloc peut être validé indépendamment.</b> <b>La validation de tous les blocs permet d'obtenir le titre du BTS Commerce International.</b></p>	<p><b>Durée et tarifs</b></p> <p>En initial :</p> <p>Durée : 2 ans</p> <p>Statut : étudiant</p> <p>Prix :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1<sup>ère</sup> année 3900 euros</li> <li>- 2<sup>ème</sup> année : 3900 euros</li> </ul> <p>En alternance :</p> <p>Durée : 2 ans</p> <p>Statut : Salarié alternant (Contrat : CDD de 12 à 24 mois)</p> <p>Prix : Formation gratuite (Financée par l'entreprise)</p> <p>Salaires : de 23 à 100% du SMIC selon votre âge, l'année de formation et le type de contrat (1<sup>ère</sup> ou 2<sup>ème</sup> année de BTS)</p>
<p><b>Méthodes mobilisées</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Espace numérique de travail</li> <li>- Possibilité de cours en distanciel</li> <li>- 6 salles de cours</li> <li>- Écrans numériques</li> </ul>	<p><b>Rythme de l'alternance</b></p> <p>2 jours et demi au centre de formation / 2 jours et demi plus la totalité des vacances scolaires* en entreprise (pour chaque année de formation).</p> <p>* sauf périodes indiquées dans le calendrier de formation en</p>

	alternance.
<p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle continu des connaissances par les professeurs (DST hebdomadaires, exercices notés, devoirs maison).</li> <li>- BTS blancs deux fois par ans (préparation aux écrits et aux oraux).</li> <li>- Evaluation de l'acquisition des compétences en entreprise (carnet d'apprentissage, visites en entreprise...)</li> <li>- Validation de stages (8 semaines en 1<sup>ère</sup> année dont 4 à l'étranger et 4 semaines en 2<sup>ème</sup> année) dans le domaine de la prospection et de l'import/export.</li> <li>- Examen final : passage de l'examen du BTS au mois de mai général.</li> </ul> <p><b>Chaque bloc peut être validé indépendamment.</b>  <b>La validation de tous les blocs permet d'obtenir le titre du BTS Commerce International.</b></p>	<p><b>Suite de parcours post diplôme</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Licence professionnelle mention métiers du commerce internationale</li> <li>- Licence mention économie-gestion, sciences de gestion ou AES...</li> <li>- Bachelor commerce international, commerce marketing...</li> <li>- <b>DEES</b> (DEES Marketing International, DEESMA International)</li> <li>- Ecole spécialisée ou en école supérieure de commerce et de gestion</li> </ul>
<p><b>Métiers et domaines d'activité</b></p> <p><b>Débouchés professionnels :</b>  Assistant(e) commercial(e) export, assistant(e) import, assistant(e) transitaire, assistant(e) du Responsable de zone, assistant(e) du Chef de produit, assistant(e) administration des ventes, Assistant(e) aux achats à l'international...</p> <p><b>Secteurs d'activité :</b>  Secteur du commerce, du négoce, de la distribution</p>	<p><b>Équivalence et passerelle</b></p> <p>120 crédits ECTS</p> <p><b>Passerelle :</b>  Dans le cadre d'une reconversion professionnelle pour une personne ayant exercé dans le domaine de la vente et du négoce ou tout autre domaine, ce BTS constitue une passerelle vers les métiers du commerce international.</p>
<p><b>Conditions d'admission (Diplômes et modalités d'admission)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Être titulaire d'un diplôme niveau Bac Général, Technologique, Professionnel Tertiaire, ou équivalent, au minimum.</li> <li>- La candidature se fait sur sélection de dossier et entretien de motivation individuel.</li> </ul> <p>Pour les candidatures en alternance, l'inscription ne sera définitive qu'à la signature d'un contrat (Professionnalisation ou Apprentissage).</p>	<p><b>Admission définitive</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Après la validation de la candidature par la commission de l'établissement</li> <li>- À signature du règlement intérieur et conditions générales de ventes pour les étudiants en initial</li> <li>- À la signature d'un contrat d'alternance (ou au paiement de la formation si pas d'obtention d'entreprise)</li> </ul>

Mis à jour le 24/06/2021