

APRÈS LE BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Le BTS est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Cependant avec un bon dossier, il est possible de poursuivre en licence professionnelle ou IUP, en école spécialisée dans le commerce et marketing, plus rarement en école de commerce.

La poursuite d'études...

- En institut d'administration des entreprises (IAE) ou en institut universitaire professionnalisé (IUP)
- En licence prof. option commercialisation, e-commerce, marketing et numérique, gestion des achats et approvisionnements...
- Les concours Tremplin et Passerelle qui favorisent l'intégration en écoles supérieures de commerce (ESC)
- Les études à l'étranger

L'entrée dans le monde professionnel

- Marketing, communication
- Logistique, assistant import/export
- Assurances, douanes, banques



“
Rendez-vous à la journée
portes ouvertes de la cité
scolaire du Butor le dernier
samedi du mois de février !
Places possibles en internat
”

NOUS CONTACTER



Tél : 0262 94 79 20
DDFPT : 0262 48 95 45



3, allée des Etudiants BP 40037
97491 Sainte-Clotilde Cedex



<http://lycee-llisle.ac-reunion.fr>
mèl : ce.9740001h@ac-reunion.fr



Région académique



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

à Référentiel Européen

“ Une ouverture sur le monde ”

CONTACTEZ-NOUS
bts-ci@live.fr

L'ENSEIGNEMENT AU LYCÉE

> Un enseignement général

- * Culture générale :
Expression, communication, français
- * Langues vivantes étrangères :
 - anglais,
 - Allemand ou espagnol ou chinois

> et professionnel

- * Environnement juridique et économique :
 - Droit
 - Management
 - Economie générale
- * Informatique commerciale
- * Etude et veille commerciale
- * Prospection et suivi de clientèle
- * Négociation, vente en langues vivantes étrangères
- * Management des opérations Import/export

Le BTS commerce international est accessible sur dossier (Parcours Sup) à tout titulaire d'un bac STMG, ES, L, S et professionnel.



LA FORMATION EN ENTREPRISE

Les stages et missions

Dans le cadre de cette formation, il est prévu des stages obligatoires et des missions export pour le compte d'entreprises locales.

Un stage dans une entreprise locale d'une durée de 4 semaines minimum, ainsi qu'un stage à l'international de 10 semaines en fin de première année, contribuent à la formation professionnelle des étudiants.

Les activités réalisées lors de ces stages et de ces missions export :

- Prospection et suivi de clientèle (Phoning, mailing, manifestations commerciales, salons...)
- Etudes de marché à l'export
- Réalisation d'un diagnostic export
- Gestion des dossiers import/export, choix en matière de logistique

QUELQUES PARTENAIRES



CAP SUR L'INTERNATIONAL



DÉVELOPPEZ
Votre ouverture
sur le monde



INTÉGREZ
Les techniques
du commerce international



ACCOMPAGNEZ
Le développement à
l'international des entreprises



MAÎTRISEZ
Les langues étrangères
et les outils de communication

