



BTS COMERCIO INTERNACIONAL DE MARCO COMUN EUROPEO DE REFERENCIA ADVANCED TECHNICIAN IN INTERNATIONAL TRADE

El establecimiento prepara cada año a una veintena de estudiantes al diploma de referencial común europeo BTS Técnico Superior en Comercio Internacional.

LA FORMACION

Esta formación en dos años hace hincapié en la adquisición de competencias y de actitudes profesionales combinando enfoque académico con periodos en empresas. Se articula alrededor de cuatro polos :

- **Una formación general** : Cultura y comunicación ; Economía, Management y Derecho
- **Una formación lingüística** : Inglés, Español, Alemán, Italiano
- **Una formación profesional** : Estudios e inteligencia competitiva de mercado internacional ; Informática comercial ; Prospección y seguimiento de clientela en el extranjero ; Negociación en lengua extranjera ; Gestión de las operaciones de importación-exportación
- **Experiencias profesionales en empresa** : periodo de prácticas de dos meses (mínimo) en el extranjero para practicar prospección internacional ; periodo de prácticas de un mes en Francia o en el extranjero para el seguimiento de las operaciones de importación-exportación ; proyecto de desarrollo internacional seguido por un tutor.

DESCRIPTIVO DEL PERIODO DE PRACTICAS EN EL EXTRANJERO

Duración : 2 meses (mínimo), a partir de principios de mayo.

Objetivo : El estudiante tiene que poner en práctica las nociones y adquisiciones de su primer año de formación. Para esto, participa en las actividades de prospección y de seguimiento de clientela internacional o local de la empresa. Puede así consolidar sus competencias profesionales.

Las misiones que se le puede confiar son :

- identificar y seleccionar los objetivos de prospección, elaborar un fichero de clientes que responda a las características indicadas,
- evaluar los potenciales de los clientes actuales y de los clientes potenciales,
- organizar la prospección, establecer un plan de prospección,
- comunicar con los clientes potenciales,
- analizar, evaluar y seguir la prospección,
- constituir, administrar y actualizar una red de contactos pertinentes,
- animar una red de venta y desarrollar cartera de clientes,
- proponer una oferta adaptada.

Estatuto : Las relaciones entre el estudiante de práctica y la empresa son regidas por un convenio concluido entre la empresa acogedora y el establecimiento de formación. El seguro corre a cargo del estudiante. Reembolso de gastos o gratificaciones :es una cuestión que se deja al criterio de la empresa.