BAC+2

FILIÈRE COMMERCE - MARKETING

BTS
Commerce International

Diplôme d'Etat - Certification professionnelle de niveau 5 (BAC+2), enregistrée au RNCP sous le numéro 35800 - BTS Commerce International

TAUX DE RÉUSSITE : 85,7 %* * en 2026

120 CRÉDITS ECTS

DURÉE DE LA FORMATION :

2 ans - 1 357 heures
De Septembre 2027 à Juin 2029

RYTHME :

- Temps plein + stage (dont stage à l'étranger)

PUBLIC VISÉ :

Formation accessible aux étudiants.

PRÉREQUIS :

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (BAC Général, Technologique ou Professionnel)

LIEU DE FORMATION : Metz

Formation exclusivement en présentiel, accessible uniquement en **formation initiale**.

TARIF ANNUEL :

- **En formation initiale : 1 325€ (externe) / 2 120€ (demi-pensionnaire)**

MODALITÉS DE RECRUTEMENT :

Procédure PARCOURSUP
dès le 18 janvier 2027



OBJECTIFS

- Maîtriser tous les aspects de la **négociation commerciale dans un contexte international**
- Avoir une bonne connaissance des **marchés étrangers** (culture, fonctionnement, particularités) mais aussi des **connaissances économiques et juridiques**
- Maîtriser la **logistique internationale** et le fonctionnement des **douanes**

POINTS FORTS :

- Suivi individualisé et régulier
- 16 semaines de stage sur 2 ans
- Bourse Erasmus possible pour le stage à l'étranger, en Europe

Erasmus+ Enrichit les vies, ouvre les esprits. UNION EUROPÉENNE

- Possibilité de suivre, en option, des cours de Luxembourgeois et de Chinois

ÉVALUATION :

- Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- Examens écrits et oraux
- Epreuves finales selon les modalités définies dans le référentiel

ET APRÈS AU CAMPUS ?

Vous pouvez accéder aux différents **Bachelors** en *Développement commercial*, en *Ressources Humaines* et en *Banque Assurance*.

PROGRAMME (SUR 2 ANS)

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
Communiquer par écrit / Communiquer oralement

LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES
Compréhension écrite et orale / Productions et interactions écrites et orales

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE
Analyser des situations / Exploiter une base documentaire / Proposer des solutions argumentées / Établir un diagnostic

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT INTERCULTUREL
Collecte, analyse, exploitation et communication des données client/fournisseur / Suivi et pérennisation de la relation client/fournisseur / Coordination avec les services et entités de l'organisation / Proposition de solutions adaptées /

PARTICIPATION AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL
Veille sur l'environnement global de l'entreprise / Analyse et synthèse d'informations sur le marché cible / Recensement et identification des modalités de déploiement sur un marché cible / Contribution aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise / Participation à la prospection commerciale en appui des commerciaux et des réseaux de vente

DEVENEZ...

- **ASSISTANT(E) IMPORT/EXPORT**
- **ACHETEUR(EUSE) INTERNATIONAL**
- **COMMERCIAL(E) EXPORT**
- **ASSISTANT(E) CHEF DE PRODUIT**



Version : Octobre 2026

campus La Salle METZ
Organisme certifié QUALIOPI

2, rue Saint-Maximin
57070 METZ
03 87 20 02 14
sup@campuslasallemetz.net
www.dlsmetz.net/campus-la-salle/

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
Mail du référent handicap :
refhand@campuslasallemetz.net

Les informations mentionnées sur cette fiche sont susceptibles de modification. Ne pas jeter sur la voie publique.