



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Les épreuves

U1 CULTURE GENERALE ET EXPRESSION 4H ECRIT coeff 5

Écriture personnelle / Synthèse de document - 2 thèmes à traiter

U21 LVE A/B (2) ANGLAIS 3H ECRIT et 20*+20 ORAL coeff 4 ou 5

U22 LVE B/B ESPAGNOL 3H ECRIT et 20+20* ORAL coeff 4 ou 5

La LVE A est la langue choisie pour passer la négociation vente (U52)

Écrit : 1. Compréhension : rédaction d'un compte-rendu en français sur la base d'un texte/dossier à caractère économique ou commercial en langue étrangère. 2. Expression écrite : rédaction d'un développement à partir d'un sujet proposé, en lien ou non avec le texte support (Argumentation attendue : avantages- inconvénients, pour ou contre etc...). 3. Interaction écrite : élaboration en langue étrangère d'une lettre commerciale à partir d'éléments donnés en français – Dictionnaire unilingue autorisé.

Oral : coeff 2 pour la langue de spécialité – coeff 3 pour l'autre.

Doc. Audio-visuels, prise de notes suivies d'une restitution (5 m) orale et d'un entretien en LVE pour préciser et développer ce qu'on a compris

U3 ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET JURIDIQUE 4H ECRIT coeff 5

Exploitation d'informations à caractère juridique et/ou économique. Développement structuré sur une ou deux questions.

U4 Etude et veille commerciale

U41 Analyse diagnostique des marchés étrangers (1) 3H ECRIT coeff 4

Analyse d'un dossier : élaboration d'un diagnostic interne et externe et recommandation après identification des problèmes de l'entreprise.

U42 Exploitation du système d'information 30m ORAL et PRATIQUE coeff 2

Dossier de 5 pages max (hors annexe) portant sur des travaux menés en matière de recherche, de mise en forme informatique, de mise à jour du système d'information et en matière de communication de ces informations. Épreuve sur poste informatique

U5 Vente à l'export

U51 Prospection et suivi clientèle (1)

3H ECRIT coeff 3

Étude de cas portant sur une situation d'entreprise liée à l'approche d'un marché étranger.

U52 Négociation vente en langue vivante étrangère 40+40* min ORAL coeff 3 (dont coeff 1 pour la négociation et coeff 1 pour la langue de spécialité)

Situation 1 : Le candidat présente un dossier de préparation de vente de 6 pages qui synthétise les informations nécessaires pour mener une négociation-vente avec un client étranger.

Situation 2 : Élaboration -à partir d'une situation donnée au début de l'épreuve- d'une fiche prospect dans la langue de spécialité/ simulation de la vente (vous êtes le vendeur et l'examineur est l'acheteur) en LVE (15 m) puis échange en français sur la techniques et méthodes employées – en particulier son offre commerciale (25 m) et sur le dossier de 6 pages. Jury de 2 personnes.

U6 Gestion des opérations import-export

U61 Montage des opérations d'import-export

4h ECRIT coeff 4

Étude de cas : à partir d'une situation réelle avec un volet vente à l'export et un volet achat à l'import.

U62 Conduite des opérations import-export

30 min ORAL coeff 2

Présentation d'un dossier de 5 pages maximum, présentant l'activité et les diverses missions réalisées en entreprise. Une partie portant sur le descriptif géographique, organisationnel et commercial de l'entreprise (3 pages) et le reste est un descriptif des activités d'import-export (aspect administratif, organisationnel et relationnel).

*minutes de présentation + minutes de passage

(1) dont certains documents peuvent être en langue anglaise

(2) Langue autorisées à l'examen : Allemand, anglais, chinois, espagnol, italien, portugais, russe.