

Commerce international à référentiel commun européen

RNCP4934 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTS — Brevet de technicien supérieur
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34254
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2022

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du BTS à référentiel commun européen contribue 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. Il est chargé de mettre en oeuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'entreprise et/ou les partenaires extérieurs. Grâce à son travail d'analyse et de remontée d'informations, il permet à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement. Il remplit les missions suivantes :

- études et veille commerciales internationales,
- vente à l'export,
- achat à l'export ;
- coordination des services supports à l'import et à l'export,
- gestion des relations dans un contexte pluriculturel.

Il doit mener une veille permanente pour collecter des informations sur les marchés étrangers afin de préparer les décisions commerciales. Il prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres adaptées, vend et participe au processus de négociation à l'achat. il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services supports et les prestataires extérieurs.

Il exerce l'ensemble de ces missions dans un cadre pluriculturel

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du BTS à référentiel commun européen contribue 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. Il est chargé de mettre en oeuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'entreprise et/ou les partenaires extérieurs. Grâce à son travail d'analyse et de remontée d'informations, il permet à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement. Il remplit les missions suivantes :

- études et veille commerciales internationales,
- vente à l'export,
- achat à l'export ;

- coordination des services supports à l'import et à l'export,
- gestion des relations dans un contexte pluriculturel.

Il doit mener une veille permanente pour collecter des informations sur les marchés étrangers afin de préparer les décisions commerciales. Il prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres adaptées, vend et participe au processus de négociation à l'achat. il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services supports et les prestataires extérieurs.

Il exerce l'ensemble de ces missions dans un cadre pluriculturel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de tous secteurs ayant une activité commerciale avec l'étranger. - sociétés de négoce (d'import-export, distributeur, grossiste...), y compris les entreprises du commerce électronique ;

- toute entreprise industrielle et commerciale, en particulier les PME-PMI ;
- prestataires de services (transporteurs, transitaires, banques, assurances...) ;
- organisme de conseil et d'appui (Chambres de commerce et d'industrie, collectivités territoriales ;
- sociétés de services d'accompagnement à l'international

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

assistant export, délégué export, assistant commercial export, assistant transitaire, assistant du responsable de zone.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est présidé par un enseignant-chercheur ou un inspecteur pédagogique régional de la spécialité. Il est composé à parts égales d'enseignants et de membres de la profession intéressée par le diplôme

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2022

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1036

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35800

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

CNDP ONISEP

Légifrance pour les textes réglementaires

<http://www.legifrance.gouv.fr>

<http://www.cndp.fr>

<http://www.onisep.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4934/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	132
Montant total engagé	199 320 €
Coût moyen par dossier	1 510 €
Durée moyenne	510 h
Période	03/2020 – 08/2022
France compétences	81 %
France Travail	11 %
Reste à charge titulaire	6 %
Entreprise	2 %
Régions	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.