

ECTS BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Unités de formation	MODULES			
	Codes	Intitulés	Durée	ECTS
UF1 Culture Générale et Expression 16 ECTS 144h	UF1M1	Synthèse niveau 1	24h	2 ECTS
	UF1M2	Expression personnelle niveau 1	24h	2 ECTS
	UF1M3	Expression personnelle niveau 2	24h	2 ECTS
	UF1M4	Synthèse niveau 2	14h	2 ECTS
	UF1M5	Expression personnelle niveau 3	22h	3 ECTS
	UF1M6	Synthèse niveau 3	36h	5 ECTS
UF21 Langue vivante A 16 ECTS 216h	UF21M1	Production orale niveau 1	27h	2 ECTS
	UF21M2	Production écrite niveau 1	27h	2 ECTS
	UF21M3	Compréhension orale niveau 1	27h	2 ECTS
	UF21M4	Compréhension écrite niveau 1	27h	2 ECTS
	UF21M5	Production orale niveau 2	27h	2 ECTS
	UF21M6	Production écrite niveau 2	27h	2 ECTS
	UF21M7	Compréhension orale niveau 2	27h	2 ECTS
	UF21M8	Compréhension écrite niveau 2	27h	2 ECTS
UF22 Langue vivante B 16 ECTS 216h	UF22M1	Production orale niveau 1	27h	2 ECTS
	UF22M2	Production écrite niveau 1	27h	2 ECTS
	UF22M3	Compréhension orale niveau 1	27h	2 ECTS
	UF22M4	Compréhension écrite niveau 1	27h	2 ECTS
	UF22M5	Production orale niveau 2	27h	2 ECTS
	UF22M6	Production écrite niveau 2	27h	2 ECTS
	UF22M7	Compréhension orale niveau 2	27h	2 ECTS
	UF22M8	Compréhension écrite niveau 2	27h	2 ECTS
UF31 Économie et Droit 8 ECTS 288h	UF31M1	Création et répartition des richesses dans une économie de marché	60h	2 ECTS
	UF31M2	Gouvernance économique et financière	60h	2 ECTS
	UF31M3	Approche juridique du travail et des organisations	60h	2 ECTS
	UF31M4	L'immatériel et le risque dans les relations économiques	60h	2 ECTS
UF32 Management des entreprises 4 ECTS 144h	UF32M1	Finaliser et décider	60h	2 ECTS
	UF32M2	Mettre en œuvre la stratégie	60h	2 ECTS
UF41 Étude et veille des marchés étrangers 14 ECTS 216h	UF41M1	Marketing international	126h	8 ECTS
	UF41M2	Diagnostic des marchés étrangers	90h	6 ECTS
UF42 Informatique commerciale 6 ECTS 108h	UF42M1	Techniques informatiques d'études et veille commerciales internationales	108h	6 ECTS
UF51 Prospection et suivi de clientèle 10 ECTS 288h + 8 semaines stage	UF51M1	Méthodologie de la prospection à l'international	144h	3 ECTS
	UF51M2	Mise en œuvre et suivi de la prospection à l'international	144h + 8 semaines de stage à l'étranger	7 ECTS
UF52 Négociation - vente 10 ECTS 180h dont 72h de co-enseignement	UF52M1	Offre commerciale à l'international	72h	3 ECTS
	UF52M2	Négociation vente à l'export	108h dont 72h de co-enseignement	7 ECTS
UF61 Montage des opérations d'import-export 12 ECTS 198h UF62 Gestion documentaire des activités d'import-export et suivi des activités support 8 ECTS 54h + 4 semaines de stage	UF61M1	Transport logistique	90h	Examen final
	UF61M2	Financements à l'international	72h	
	UF61M3	Les achats à l'international	36h	
	UF62M1	Gestion documentaire des activités d'import export et suivi des activités supports	54h + 4 semaines de stage	8 ECTS