



Le Technicien Supérieur en Commerce International

évolue dans un contexte commercial interculturel ; Est capable de mettre en œuvre une stratégie commerciale à l'international - Maîtrise les techniques du Commerce International ainsi que celles propres à la Négociation. Utilise les technologies de l'information et de la communication de façon permanente. A le sens des initiatives et des responsabilités, il gère au mieux ses activités, son temps, il est partie prenante d'un travail en équipe. Respecte la législation, les règles d'éthique et la déontologie.

enseignements

- ◆ Français
- ◆ Deux langues vivantes
- ◆ Environnement économique et juridique
- ◆ Management des entreprises
- ◆ Etudes et Veille Commerciales Internationales : Rechercher les informations pour préparer la décision commerciale, explorer et sélectionner des marchés étrangers.
- ◆ Vente à l'Export : Elaborer une offre adaptée, prospecter, vendre et assurer le suivi des ventes.
- ◆ Achat à l'Import : Elaborer une BDD fournisseurs, participer au processus de négociation à l'achat et assurer le suivi des achats.
- ◆ Coordination des services à l'import et à l'export : choisir des prestataires, gérer des opérations d'Import-Export, gérer des projets et piloter des sous-traitants.
- ◆ Gestion des relations dans leur contexte pluriculturel : créer des messages, communiquer en langues étrangères en intégrant les codes professionnels et culturels du pays ciblé.



Inscription sur
admission-postbac.fr

Poursuite d'études

Licence Professionnelle en Commerce International
MST en Commerce International
AES – Option Commerce International
Licence de LEA (Langues Etrangères appliquées)
Ecoles de Commerce en Admission Parallèle

Sans expérience professionnelle

Assistant Commercial Import-Export
Assistant Transitaire
Assistant du Responsable de Zone
Assistant du Chef de Produit
Assistant Administration des Ventes
Assistant aux Achats à l'International

Après une première expérience professionnelle

Commercial Import-Export
Chargé de Mission à l'International
Agent de Fret
Responsable de Zone
Chef de Produit
Responsable de l'Administration des Ventes
Acheteur International
Agent au Développement Commercial
Chargé de Clientèle

débouchés

stages

1^{ère} Année : **Stage de prospection clientèle de 8 semaines**, dont 4 minimum à l'étranger. Lycée titulaire d'une charte Erasmus.

2^{ème} Année : **Stage de conduite des opérations d'import-export de 4 semaines**, en France ou à l'étranger.

profil

Le candidat doit présenter de réelles compétences linguistiques (2 langues vivantes) et manifester un intérêt marqué pour le monde de l'entreprise et l'économie.

Lycée Jean Lurçat

48 avenue des Gobelins 75013 PARIS
Tél: 01 44 08 70 20 Fax: 01 43 36 00 23
Ce.0753268v@ac-paris.fr