

Le BTS CI Renoir
« a learning by doing
project »

Présentation du contexte des études :
Stages et actions
« EVC & SIC »

TR 0

05/2013

● **LES OBJECTIFS (référentiel national BTS CI) :**

BTS Commerce International à référentiel commun européen		Formation initiale en lycée :	
Épreuves		coef	Forme de l'épreuve et modularisation ECTS
E1 culture générale et expression	E 1	5	Écrit national (16 ECTS)
E2 Langues vivantes étrangères (LVE) Sous-épreuve LV A : Langue vivante étrangère A	E 21	5	CCF (16 ECTS)
Sous-épreuve LV B : Langue vivante étrangère B	E 22	5	CCF (16 ECTS)
E3 Environnement juridique et économique Management	E.31	3	Écrit national (8 ECTS)
	E 32	2	Écrit national (4 ECTS)
E4 Etudes et Veille commerciales (EVC) Sous-épreuve : Etudes et Veille des marchés étrangers	E 41	4	CCF EVC (20 ECTS) : <i>Module 1 EVC (8 ECTS)</i> <i>Module 2 EVC (6 ECTS)</i>
Sous-épreuve : Informatique commerciale	E 42	2	<i>Module SIC (6 ECTS)</i>
E5 Vente à l'export Sous-épreuve : Prospection et suivi de clientèle	E 51	3	CCF d'après stage à l'étranger en CI1 (10 ECTS)
Sous-épreuve : Négociation vente en LV A	E 52	4	CCF (10 ECTS)
E6 Gestion des opérations d'import-export Sous-épreuve : Montage des opérations d'import-export	E 61	4	Écrit national (12 ECTS)
Sous-épreuve : Gestion documentaire des activités d'import export et suivi des activités supports	E 62	2	CCF d'après stage février en CI2 (8 ECTS)
Epreuve facultative : Langue vivante étrangère C : possible via CNED-Poitiers (enseignement à distance)	<i>EF 1</i>		<i>Oral</i> <i>20 mn</i>

Total : 120 ECTS
(European Credit Transferable System)

Durant votre scolarité vous aurez donc 3 types **d'indicateurs de performance** à gérer :

- Les *notes individuelles* hebdomadaires => pour moyenne du semestre
- Les *notes de CCF* (non communiquées) => pour obtention du diplôme BTS CI
- Les *ECTS* obtenus => pour mobilité européenne

BTS Commerce International à référentiel européen

E4 : Etudes et Veille Commerciales (coef. 6) - 1ère année (CI1) :

E41 : Etudes & Veille des marchés étrangers (coef.4)		E42 : Informatique Commerciale (coef.2)	
Module 1 (coef.2)	Module 2 (coef.2)	Sandrine Rousseau	Hervé Chaillot
<i>Reporting synthèse : « Marketing international »</i>	<i>Reporting synthèse : « Diagnostic des marchés étrangers »</i>	Supports d'aide au stage à l'étranger et aux CCF 3 à 5	Supports d'aide au projet EVC et aux CCF 1 & 2
<u>Dossier professionnel EVC</u> suite du dossier	 d'après dossier EVC

NB : pour avoir la liste des métiers liés au commerce international :
<http://guide-métiers2011.classe-export.com> (démonstration)

LE PLANNING de votre FORMATION commerciale (BTS CI Renoir) :

En CI1 :

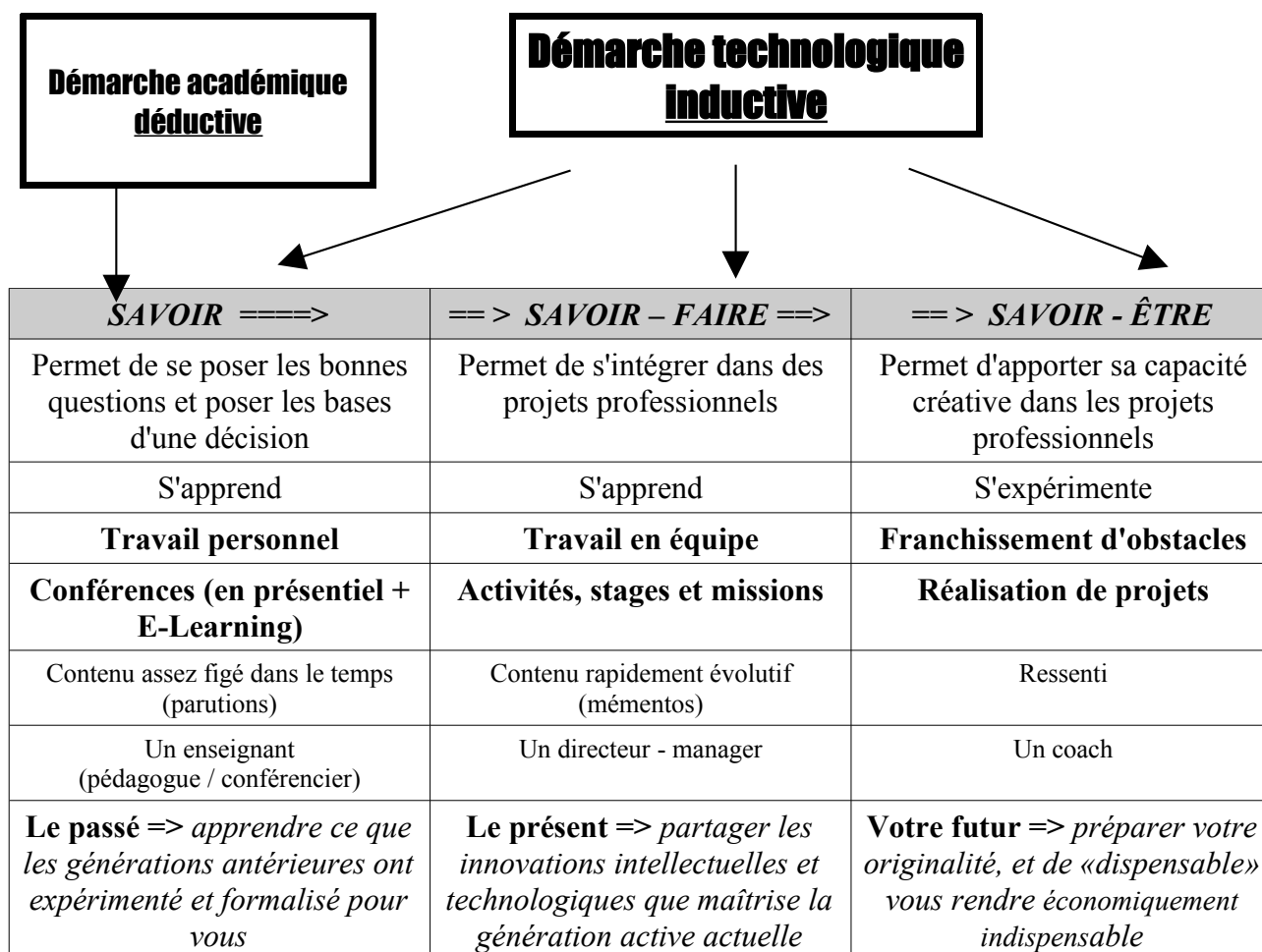
	Cours de CI – EVC / Prospection / Négociation :	Learning by doing :
Septembre	1/2 journées d'accueil (objectifs BTS CI Renoir; actions terrain; Com'In; équipes de travail; partenariats avec CI2)	Recherches stage étranger + entreprise projet EVC
Octobre	«Le BTS CI Renoir est une classe qui prépare en 2 ans aux métiers de la négociation internationale ET de l'administration d'opérations import - export»	EVC sur un pays cible pour une entreprise
Novembre		« desk research » :
Décembre		<ul style="list-style-type: none"> • Travaux de veilles • Contacts experts de proximité
Janvier		
Février		
Mars	Acquisition des bases théoriques et activités (suite)	EVC (suite)
Avril		Préparation « field research »
Mai	EXPATRIATION : «Stage dans un pays non francophone et dans une entité à finalité commerciale en vue de participer tout ou partie du temps à UNE action de prospection»	EXPATRIATION : EVC : Etude faisabilité export dans le pays de stage « field research »
Juin		
Juillet		

En CI2 :

Septembre à avril	Acquisition et consolidation des bases théoriques et activités liées à la prospection et la négociation en contexte interculturel	Consolidation du « field research » Faisabilité export : prospection / négociation dans pays cible
Février	Stage d'administration Import / Export / Echanges intra-com	
Mai / Juin	Jurys examen BTS CI	

● **STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT PERSONNEL (BTS CI Renoir) :**

Le BTS CI Renoir
“A Learning by doing project”
 Démarche pédagogique inductive basée sur l'expérience et l'application terrain



<i>Autres axes de développement actuels :</i>		
Module culture chinoise	I.E. (Intelligence Economique) culture du renseignement	Marketing humanitaire (<i>Mission Maroc</i>)

SAVOIRS => ACTIVITES => COMPETENCES à développer

● **PREPARER LES PROSPECTIONS EVC & Stage Etranger (BTS CI Renoir) :**

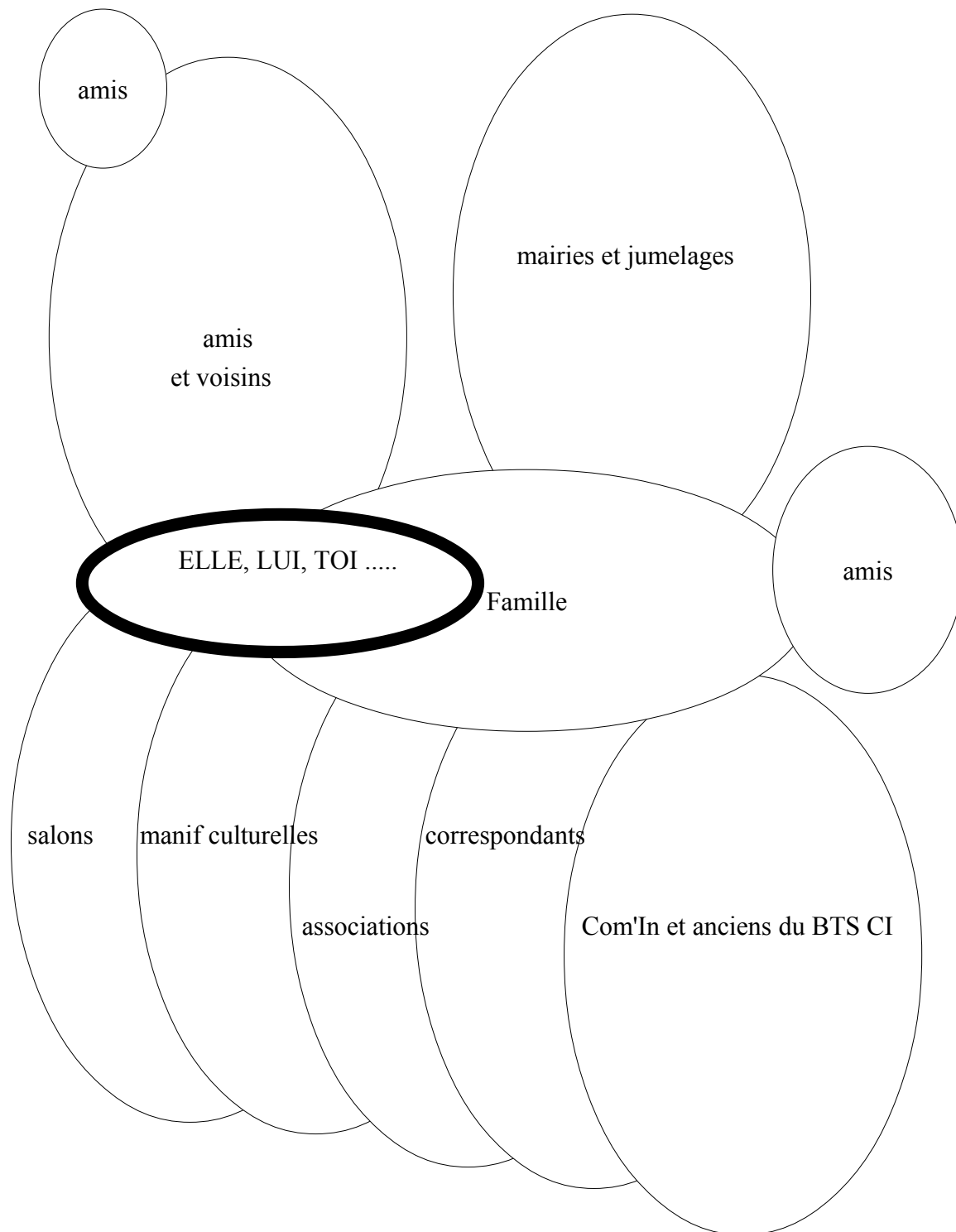
Réfléchir au *cadre théorique* de la prospection afin de *se préparer à l'action* :

<i>La prospection</i>	<i>Le prospecteur</i>
Recherche : constante (temps) systématique (espace) => opportuniste + organisation : Réseaux (1) , Fichiers et Bases de données	Aime les contacts humains Naturellement curieux Sens de l'initiative > formation à <i>l'autonomie</i> Inspire confiance et sympathie
<i>Le prospecté (carte mentale) :</i>	
Un professionnel	<ul style="list-style-type: none"> • Est attentif au ROI (B2B) • Connaît son entreprise ... • sa concurrence • les mots techniques de sa profession
	<ul style="list-style-type: none"> • Connaît son portefeuille de produits • leurs caractéristiques techniques • les services attachés • leur sexy
	<div style="text-align: center;"> <p><i>Besoin de s'accomplir</i> (goût de l'effort et du dépassement)</p> <p><i>Besoin d'estime</i> (prestige, réputation, statut social)</p> <p><i>Besoin d'appartenance</i> (affection; d'adhésion à un groupe social) (1)</p> <p><i>Besoins de sécurité</i> (protection; ordre; confiance)</p> <p><i>Besoins physiologiques</i> (faim; soif; reproduction; repos)</p> </div>
Un être humain (pyramide de Maslow)	

La préparation du contact :

- Préparer la prise de RdV téléphonique
- Préparer le face à face

(1) : APPARTENANCE à des RESEAUX et RELATIONNEL
Pour chercher des stages et des partenaires EVC, vous n'êtes pas seul



Les modes de questionnement :

- La question ouverte / fermée / à choix multiples.... dont la question alternative
- La question de retour (? - ?) ou boomerang (! - ?)
- Le silence

Et la prospection en chaîne.

La conception d'un argumentaire :

« CAP sur le PQS » :

	<i>Caractéristiques Tques</i>	<i>Avantages client</i>	<i>Preuves (factuel)</i>
Prix			
Qualité			
Service			

Le rapport de contact (ou compte-rendu à chaud) :

A chaque déplacement de prospection vous devez vous munir :

- d'une fiche « entrée / sortie de cours » à faire valider par le prospect
- d'un formulaire « compte-rendu à chaud » à remplir sitôt sorti du RdV.

Formulaires à demander aux enseignants de CI

L'impact du contact :

<i>L'INSATISFACTION</i>	<i>LA SATISFACTION</i>
1 insatisfait en parle à 10 personnes	1 satisfait en parle à 3 personnes
	1 référence personnelle a 2x plus d'impact

Votre projet « EVC sur un Marché étranger »

Vous devez savoir présenter à vos «prospects» le contenu de votre projet !!!!!!!

La matrice «market...ing» :

<i>« Un champ de bataille » :</i>	La demande	La concurrence	Les contraintes environnementales
<i>..et des armes :</i>	<p align="center">Votre projet EVC ne doit pas devenir un problème pour votre interlocuteur MAIS une curiosité</p> <p align="center"><i>Vous devez exprimer en langage clair les notions suivantes :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>EVC sur un marché cible</i> • <i>Desk Research & Field Research</i> • <i>IE</i> 		
- Le produit / service			
- Le prix			
- Les canaux de distribution			
- Les supports de communication			