

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
COMMERCE INTERNATIONAL**

**ANNEXE 2
Session 2026**

REGROUPEMENTS INTERACADÉMIQUES

Académies autonomes et pilotes	Académies rattachées
Aix - Marseille	Corse
Amiens	
Besançon	
Bordeaux	Limoges
Dijon	
Grenoble	Polynésie française (autonomie partielle) Nouvelle Calédonie Clermont Ferrand
Guyane	Guadeloupe Martinique
La Réunion	
Lille	
Lyon	
Montpellier	
Nancy - Metz	
Nantes	
Nice	
Orléans - Tours	
Poitiers	
Reims	
Rennes	
Normandie	
SIEC	
Strasbourg	
Toulouse	
Mayotte	

BTS COMMERCE INTERNATIONAL
SESSION 20...

CERTIFICAT DE STAGE

PREMIÈRE ANNÉE ☐

DEUXIÈME ANNÉE ☐

NOM du.de la CANDIDAT.E :

PRÉNOMS :

Né(e) le **à**

A SUIVI UN STAGE CONFORMÉMENT AUX DISPOSITIONS EN VIGUEUR

[DÉCRET n°2014-1420 du 27 novembre 2014](#)

Du **au**

Soit (durée en semaines) : **semaines**

Dans l'entreprise (nom, adresse, n° de téléphone) :

Activité de l'entreprise :

Récapitulatif détaillé des activités menées par le.la stagiaire :

Date :

Nom, prénom du directeur (ou de son représentant)

Signature (obligatoire)

Cachet de l'entreprise
(obligatoire)

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 2026

Épreuve E4 RELATION COMMERCIALE INTERCULTURELLE

Forme Ponctuelle (épreuve orale)

Fiche activité n°

A remplir par le candidat – 2 pages maximum par fiche

CANDIDAT NOM : Prénom : Matricule :	Situation professionnelle : <input type="checkbox"/> Vécue en entreprise :
	<input type="checkbox"/> Réalisée en formation :
	Date de réalisation :

INTITULÉ DE L'ACTIVITÉ
Titre :
CONTEXTE PRÉSENTÉ (période, lieu, entreprise, secteur d'activité ...)
OBJECTIFS FIXÉS
DÉMARCHE MISE EN ŒUVRE ET ACTIONS CONDUITES (précisant la langue de travail)
RESSOURCES MOBILISÉES
OUTILS NUMÉRIQUES UTILISÉS
FONCTIONNALITÉS NUMÉRIQUES MISES EN ŒUVRE
RÉSULTATS OBTENUS
COMPÉTENCES MISES EN ŒUVRE
Exploiter les données clients/fournisseurs : <input type="checkbox"/> Assurer la coordination des services : <input type="checkbox"/> Gérer la relation commerciale internationale : <input type="checkbox"/> Animer un réseau professionnel : <input type="checkbox"/> Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels : <input type="checkbox"/>

Situation professionnelle n°...

A remplir par le candidat – 2 pages maximum

CANDIDAT NOM : Prénom : Matricule :	Situation professionnelle : <input type="checkbox"/> Vécue en entreprise : <input type="checkbox"/> Réalisée en formation : Date de réalisation :										
INTITULÉ DE LA SITUATION : (NB : chaque situation présentée couvre plusieurs activités permettant d'évaluer les compétences visées)											
CONTEXTE PRÉSENTÉ : (NB : période, lieu, entreprise, secteur d'activité, diagnostic...)											
OBJECTIFS FIXÉS : (NB : objectifs, missions, méthodologies...)											
ACTIVITÉS MENÉES : (NB : démarches, résultats, bilans, préconisations ...)											
RESSOURCES ET OUTILS NUMÉRIQUES MOBILISÉS : (NB : logiciels, sites web, médias, outils de veille, outils collaboratifs, réseaux sociaux, forums, blogs, ...)											
COMPÉTENCES MISES EN ŒUVRE : (NB : chaque situation présentée couvre tout ou partie des compétences visées)											
<table border="1"><tr><td>Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise</td><td></td></tr><tr><td>Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible</td><td></td></tr><tr><td>Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible</td><td></td></tr><tr><td>Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise</td><td></td></tr><tr><td>Participer à la prospection commerciale</td><td></td></tr></table>		Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise		Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible		Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible		Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise		Participer à la prospection commerciale	
Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise											
Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible											
Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible											
Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise											
Participer à la prospection commerciale											

ANNEXE 15 : GRILLE D'ÉVALUATION ÉPREUVE E6 FORME PONCTUELLE : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL