



Siret : 821 018 892 00025

N° de déclaration d'activité : 01973143197

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art. L.6352-12)

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, enregistré au numéro RNCP37890 le 01/09/2023

Code formation : 32033426

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Les candidats doivent posséder un diplôme national BAC ou titre diplômant de niveau 4 ou début d'études supérieures.



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLÔME OU DU TITRE

Objectifs pédagogiques et compétences visées

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Gérer la relation clientèle touristique
- Gérer l'espace d'accueil
- Accompagner les touristes
- Suivre la clientèle : suivi de la prestation, suivi de la qualité de service
- Analyser l'activité touristique
- Concevoir une prestation touristique

Perspectives d'emploi

- ☒ Conseiller voyages
- ☒ Conseiller billetterie
- ☒ Agent réceptif
- ☒ Agent d'escale
- ☒ Chargé de communication
- ☒ animateur de tourisme local



MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Quatre semaines d'examen sur deux ans – une semaine d'examen blanc par semestre – en présentiel
Point mensuel avec les entreprises d'accueil,



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours à distance
Examens blancs en présentiel
Les études se déroulent sur deux années.
Les cours sont répartis sur 3 jours en entreprise et 2 jours de cours.

Méthodologie

Présentation orale
Mise à disposition d'ordinateur-
vidéoprojecteur- de logiciels
Regroupement en ateliers de travail-
webinaires.

Préparation des dossiers supports aux épreuves d'examen

Analyse des situations professionnelles

Entraînement aux épreuves d'examen

Expression écrite appliquée aux situations
Communication orale



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

La formation se déroule de Septembre
2026 à Juillet 2028 sur les 2 années 1300
heures de formation

Délais d'accès

Date limite d'inscription 31 Décembre
2026



TARIFS

COÛT DE LA FORMATION POUR L'ALTERNANT :

- En contrat d'apprentissage : **pas de frais de formation** (rémunération selon convention)
- En contrat de professionnalisation : **pas de frais de formation** (rémunération selon convention)
- Privée : Session 2026 – 2027 → 2300 €
Session 2027 – 2028 → 2300 €



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

CFA KYAD CENTER
Pointe de la Verdure
Route des Hôtels, Résidence Créole
97190, Le Gosier, Guadeloupe

Contacts

Annie KAMGUEU
Responsable de formation
+590 690 67 34 22
kyad.center@gmail.com



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire Année 1	Volume Horaire Année 2	Compétences visées	Modalités d'évaluation
Culture économique juridique et managériale	130h	100h	Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée	Évaluations écrites. 4 examens blancs de contrôle
			Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale	
			Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées	
			Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique	
			Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée	
LV1 / ANGLAIS	100h	70h	Acquisition du vocabulaire commercial et économique	Évaluations écrites. 4 examens blancs de contrôle
			Compréhension de documents écrits	
			Production et interaction écrites	
			Production et interaction orales	
Culture générale et expression	100h	70h	La communication orale et écrite	Évaluations écrites. 4 examens blancs de contrôle
			Rédaction de rapports et notes de synthèse	
			Techniques de résumé et de discussion	
			Technique de synthèse de documents	
Gestion de l'information touristique	130h	70h	Veille informationnelle	Évaluations écrites. 4 examens blancs de contrôle
			Traitement de l'information	
			Diffusion d'informations au public cible	
			Conservation de l'information	
Tourisme et territoire le tourisme entre mondialisation et	50h	100h	La maîtrise de supports et d'outils techniques	Évaluations écrites. 4 examens blancs de contrôle
			Une approche par études de cas, de territoires d'échelle variable, choisis autant en France que dans les principaux bassins touristiques mondiaux.	

développement durable			Participation au contrôle de gestion	
			Participation au développement commercial national ou international	
			Participation au diagnostic et à l'élaboration d'un plan de reprise	
Gestion de la relation de la clientèle touristique	100h	90h	Gestion de l'espace d'accueil Administration des ventes	Évaluations écrites. 4 examens blancs de contrôle
			Conseil et vente de prestations touristiques : prise en charge du client	
			Conseil et vente de prestations touristiques : conduite de l'entretien de vente/conseil	
			Conseil et vente de prestations touristiques : concrétisation de la vente	
			Suivi de la clientèle : suivi de la prestation	
			Suivi de la clientèle : suivi de la qualité de service	
			Accompagnement des touristes	
Élaboration d'une prestation touristique	100h	90h	Analyse du cadre de l'activité touristique	Évaluations écrites. 4 examens blancs de contrôle
			Diagnostic stratégique d'une organisation touristique	
			Conception d'une prestation touristique	
			Diffusion d'une prestation touristique	