

**BTS Commerce International à référentiel commun européen**  
**Advanced technician in international trade**  
**Graduierte dreisprachige Fachkräfte im Aussenhandel**

**AUSBILDUNG**

Nach bestandem Abitur, bereiten sich jedes Jahr ca. 20 Studenten aus der BTS-Klasse auf das Diplom für graduierte dreisprachige Fachkräfte im Aussenhandel vor, das in Bezug auf einen gemeinsamen, europaweit gültigen Lehrplan entworfen worden ist. Erteilt wird eine zweijährige Ausbildung, die mittels verschiedener Betriebspraktika eine technische Berufsausbildung mit einer akademischen Hochschulbildung kombiniert, wobei fachmännische Kompetenzen und Verhaltensweisen erworben werden.

4 Schwerpunkte :

**Allgemeine Ausbildung :**

- Allgemeinbildung und Kommunikation
- Betriebswirtschaftslehre, Management und Rechtswissenschaft

**Sprachausbildung :**

- Englisch
- Deutsch bzw. Spanisch

**Berufliche Ausbildung :**

Marktanalyse und -beobachtung, Marketing, competitive intelligence  
EDV- Techniken im kaufmännischen Bereich  
Fremdsprachige Verhandlungsführung  
Import-Export-Geschäftsführung

**Berufliche Erfahrungen in verschiedenen Unternehmen :**

- zweimonatiges Auslandspraktikum (minimum) als Kundenwerberin im internationalen Bereich
- ein- bzw. mehrmonatiges Inlandspraktikum im Import-Export-Bereich
- von Lehr- und Fachkräften unterstütztes Entwicklungsprojekt in Aussenhandel

**BETRIEBSPRAKTIKUM IM AUSLAND**

**Dauer :** 2 Monate (minimum) ab Anfang Mai

**Praktikumzweck :** Jede Studentin soll die in ihrem ersten Ausbildungsjahr erworbenen Fachkenntnisse praktisch anwenden können. Dazu nimmt sie an allen möglichen Tätigkeiten des Unternehmens in Bereich der Kundenwerbung und -betreuung im In- und Ausland teil. Erst dadurch wird sie ihre beruflichen Kompetenzen wirklich verbessern und verstärken können.

Aufgaben, die sie während des Betriebspraktikums ausführen kann :

- **Zielgruppen von potentiellen Kunden** auswählen und einordnen, eine gezielte und geeignete Kundenkartei aufstellen
- **Absatzchancen** bei heutigen und potentiellen Kunden schätzen
- **Kundenwerbungsstrategien** entwerfen
- Mit den potentiellen Kunden in **Verbindung treten**
- Ergebnisse der Kundenwerbung **analysieren, schätzen un bearbeiten**
- Treffende **Kundennetze** bilden, managen und laufend ergänzen
- Für ein Absatznetz und einen Kundenstamm **sorgen**
- **Geeignete Angebote** vorschlagen

**Status :** Die Verhältnisse zwischen dem Unternehmen und der Praktikantin werden durch eine Vereinbarung geregelt, die zwischen dem Gastunternehmen und der Lehranstalt abgeschlossen wird. Eine Versicherung geht die Praktikantin selbst für die ganze Praktikantenziet ein. Kostenerstattung bzw. Gratifikation wird dem Ermessen des Unternehmens überlassen.