ANNEXE 3 LIVRET SCOLAIRE	Á RÉFÉRENTIEL EUROPEEN	BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEURCOMMERCE INTERNATIONA
	Session 2022	INTERNATION/

						NOM en majuscules : Cachet de l'Établissement													
D.D.		TECHNICIEN		SESS	ION	Prénom :													
BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR 20					22	Prenom:													
COMMERCE INTERNATIONAL					Date de na	issance													
A réfé	rentiel co	ommun europ	péen			NO ATRICEE .													
	MATIED	EC ENCETONI	EEC			N° d'INSEE	: :												
MATIERES ENSEIGNEES dans l'ordre où elles figurent dans le						CLASSE [DE (2):												
règlement d'examen							()				_							ı	
1 ^{er}	2 ^e	moyenne						1 ^{er}	2 ^e	moyenne									
sem.	sem	•	FTUDE	FT VF	THE	DES MARCH	IFS	sem.	sem.	•									
			ETRAN			. DESTIMATE													
			INFORI	MATIQ	UE C	COMMERCIAL	E												
			COMMU	UNICA	TION	N ET MANAGE	MENT												
			INTER																
			PROSP	ECTIO	N ET	SUIVI DE CI	LIENTELE												
			NEGOC	CIATIO	N VE	ENTE													
			NEGOC	CIATIO	N VE	ENTE EN LVE													
			GESTIC	ON DES		PERATIONS D		-											
			EXPOR	Τ															
			LANGU	JE VIVA	ANTE	ĒΑ													
			LANGU	JE VIVA	ANTE	В													
			CULTU	RE GEI	NERA	ALE ET EXPRI	ESSION												
			ÉCONC	OMIE															
			DROIT																
			MANAG	GEMEN	T DE	S ENTREPRI	SES												
			LANGU	JE VIVA	ANTE	C													
			Certific	ation d	le co	mpétences nu	ımériques	(PIX)											
cocher la case pour attester l'obtention de la certification (1) année antérieure à celle de l'examen (2) année de l'examen (3) Très fa												-2 - C	1 . 1	- F		Daile faire a			
	(I) anne	ee anterieure	a celle	ae I'ex	ame	en (2	z) annee (de l'exam	en			(3) Très favorable					rable	– Doit faire ses preuves	
AVIS (3) DU CONSEIL DE CLASSE ET OBSERVATIONS EVENTUELLES							COTATION	N DE LA CLA	CLASSE			RESULTAT DE LA SECTION LES 5 DERNIERES ANNEES						Date et signature du ca remarques éventue	ndidat et
3302						Répartition en %		AVIS		Effectif total	Ann		Prése		Reçı		1	9400 0.01104	
							Très		Doit faire	total									
							favorable	Favorable	ses preuves										
																	4		
] L		

Matières enseignées	Étude et Veille des marchés étrangers		Informatique commerciale		Communication et management	interculturels		Prospection et suivi de clientele	Négociation vente		Négociation vente en LVE		Gestion des opérations d'import-export		Langue vivante A		Langue vivante B		Culture générale et Expression		Économie		Droit		Management des entreprises		Langue vivante C			
20		1 2						, 	-	T	5		6		7		8		9		10		11		12				'	4
18 —																														
16 —																														
10																														
14 —																														
12 —																														
10																														
08 —																														
06																														
06 —																														
04 —																														
02 —																														
00																						-								

[.] Profil de la classe en noir

Visa du Président du Jury,

[.] Profil du candidat en rouge