

RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL

Formation en alternance (Bac + 3)

Durée : 1 an
(700 heures en centre de formation)

Début des cours : Septembre

Alternance : 2 à 3 semaines
par mois en Entreprise

Lieu :
41 ZA GALMOT
BP 49
97300 CAYENNE

*FORMER DES CADRES COMMERCIAUX À L'INTERNATIONAL,
CONTRIBUANT AINSI À RÉPONDRE AUX BESOINS DES
ENTREPRISES DU TERRITOIRE*

Dans le cadre de
l'alternance :

- **pour l'apprenant**
formation gratuite et
rémunérée selon
votre âge par un
pourcentage du SMIC,
- **pour l'entreprise**
coût à la charge de
l'OPCO .

OBJECTIFS

Etre responsable de la performance commerciale de son équipe. Assurer le développement commercial en mode projet, mener des négociations complexes, animer la relation commerciale dans une optique de développement durable et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise. Saisir l'impact des divergences culturelles sur les négociations et identifier les particularités des techniques de négociation dans un contexte internationale.

Le Manager commercial international est susceptible d'exercer aussi bien au sein d'une entreprise étrangère couvrant le marché français ou détaché à l'étranger pour le compte d'une entreprise française, de créer des nouvelles opportunités commerciales.

PRE-REQUIS

Justifier d'un niveau Bac+2 (dans le domaine du tertiaire) ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans des fonctions commerciales à l'international.

Justifier d'un niveau d'anglais équivalent à l'échelon B2 (référence grille de l'Europe) à l'entrée en formation ou en cours de formation.

Satisfaire aux épreuves de sélection du CFA de la CCI Guyane (tests de positionnement et entretien de motivation).

PROGRAMME

DOMAINE DE COMPÉTENCES

- **Stratégie commerciale et stratégie de prospection à l'international**
 - Réaliser le diagnostic interne et externe de l'entreprise
 - Appliquer les méthodes du marketing et du marketing international
 - Elaborer et budgétiser un plan d'actions commerciales à l'international
 - Préparer les outils de développement à l'international
- **Négociation des ventes et gestion du portefeuille client à l'international**
 - Réaliser des actions de prospection commerciale à l'international
 - Concevoir un argumentaire commercial en langues étrangères – anglais
 - Concevoir un argumentaire commercial en langues étrangères – autre langue vivante
 - Communiquer et négocier des opérations internationales en anglais
 - Communiquer et négocier des opérations internationales en autre langue vivante
 - Réaliser des actions de communication à l'international
 - Assurer le suivi commercial des partenaires à l'international
- **Constitution et animation d'un réseau de partenaires à l'international et management d'une équipe à l'international**
 - Constituer et animer un réseau de partenaires à l'international
 - Gérer l'équipe commerciale à l'international et développer son efficacité
 - Appliquer le processus d'achat à l'international
- **Coordination des actions de gestion administrative, financière et logistiques à l'international**
 - Maîtriser les techniques administratives et documentaires de l'import-export
 - Analyser et appliquer les modalités du contrat à l'international
 - Organiser et assurer le suivi logistique et douanier des opérations à l'international
 - Gérer les modalités financières des opérations à l'international
 - Effectuer le suivi des opérations à l'international
- **Maitrise professionnelle**
 - Développer ses compétences métier en milieu professionnel
 - Réaliser en entreprise une mission export opérationnelle intégrant des objectifs, chiffrés et mesurables
 - Cohésion et dynamique de groupe
 - Développement durable et citoyenneté - Responsabilité sociétale en entreprise - Valeurs de l'économie sociétale - Santé & prévention
 - Projet professionnel, techniques de recherche d'emploi & accompagnement
- **Anglais pratique et préparation au TOEIC**
 - Acquérir et enrichir le vocabulaire et les expressions en anglais
 - Maîtriser en anglais les principales situations de communication professionnelle à l'international
 - Méthodologie et préparation aux différentes compétences évaluées,

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Directeur des ventes Export / Directeur Commercial à l'international
- Responsable export / Responsable commercial à l'international
- Acheteur International
- Chef de marque (ou de produit) à l'international
- Chef de produit internet

DISPOSITIFS CONTRATS

Apprentissage
Professionnalisation
PRO-A

MODALITES PRATIQUES

Cette formation, se déroulant en partie en milieu professionnel, vous permettra d'être rapidement opérationnel sur le terrain en vous confrontant aux réalités concrètes du métier et de l'entreprise : **assimiler et agir sur l'action commerciale et appréhender les mécanismes généraux de la fonction commerciale à l'international.**

C'est également, l'occasion pour l'entreprise de former ses futurs collaborateurs à ses méthodes en les impliquant fortement dans sa stratégie commerciale.

VALIDATION

Le référentiel de certification se compose de contrôles continus, de la constitution d'un dossier professionnel, d'une soutenance (Jury professionnel) et de l'évaluation des acquis en entreprise.

Le Diplôme « Responsable en Commerce International » est reconnu par l'Etat et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles Niveau II / Licence (Bac+3). Arrêté du 7 juillet 2015, publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 (RNCP 23675).

CONTACTS

Centre de Formation
d'Apprentis de la CCI Guyane

Relations Entreprise

Karyn CHANTEUR - 0594 29 96 89
Joël NARCISSE - 0594 29 96 84

Coordinations Pédagogique

Michel LANCREOT - 0594 29 86 14
Rowan PERLET - 0594 34 78 99