

# RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL

Code CPF :  
249006



Durée : 1100h

## PROGRAMME

Formation continue

Formation initiale

### BLOC A - Elaborer une stratégie commerciale de prospection à l'international

Maîtriser la méthodologie de diagnostic interne et externe de l'entreprise  
Appliquer les méthodes du marketing et du marketing international  
Élaborer et budgétiser un plan d'actions commerciales à l'international  
Préparer les outils de développement à l'international

### BLOC B - Négocier des ventes et gérer un portefeuille clients à l'international

Réaliser des actions de prospection commerciale à l'international  
Concevoir un argumentaire commercial en anglais  
Communiquer et négocier des opérations internationales en anglais  
Concevoir un argumentaire commercial en langue étrangère "hors anglais"  
Communiquer et négocier des opérations internationales "hors anglais"  
Réaliser des actions de communication à l'international  
Assurer le suivi commercial des partenaires à l'international

### BLOC C - Constituer et animer un réseau de partenaires à l'international et manager 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

### BLOC D - Coordonner des actions de gestion administrative, financière et logistique 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

### Parcours professionnel

Entre 4 et 6 mois de stage dans un service international d'une entreprise en France ou à l'étranger