

RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL

Code CPF :
249006



Durée : 1100h



PRÉREQUIS

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 (III) validé.

Ou

Justifier d'une formation de niveau 5 (III) non validée avec expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine du commerce.

Ou

Justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans le domaine de l'international.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).



IFCIM Business school
2 rue Cormouls Houles
81200 MAZAMET
<https://www.ifcim.com/>

Directrice :
Emeline POITELON
e.poitelon@tarn.cci.fr
05.63.51.47.50

MISSIONS

Dénoté(e) également Responsable Export ou Responsable de Zone Export, le (la) Responsable en Commerce International est chargé(e) de définir et de mettre en place une politique commerciale sur un portefeuille de pays/marchés étrangers, dans un environnement multiculturel.

Il (elle) assure la commercialisation et la promotion de la gamme de produits de l'entreprise et le développement des marchés étrangers existants.

Au quotidien, il (elle):

- Évalue les marchés et la faisabilité des plans commerciaux,
- Élabore une stratégie marketing sur la zone ciblée en cohérence avec la politique générale définie par sa direction,
- Prospecte en direct, ou avec son équipe, de nouveaux débouchés, et développe le portefeuille de clients sur la zone ciblée,
- Se positionne en coordinateur(trice) et conseiller(ère) auprès de son équipe commerciale en France et auprès de ses partenaires à l'étranger,
- Anime un réseau international de distributeurs et de clients directs,
- Contribue à l'augmentation du CA et des marges des zones géographiques, il (elle) établit et suit un budget

COMPETENCES VISEES

À l'issue de la formation, le (la)candidat(e) est en capacité de participer à la définition de la stratégie commerciale. Il (elle) en assure l'opérationnalité grâce à l'élaboration et à la mise en œuvre d'un plan d'action tenant compte des spécificités et des particularités propres à sa zone d'intervention.

DEBOUCHES DE LA FORMATION

- Responsable commercial export
- Responsable développement à l'international
- Responsable ou chef(fe) de zone export
- Responsable administration des ventes export
- Responsable du marketing international
- Responsable des achats internationaux



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