

# ET SI MES COMPÉTENCES LINGUISTIQUES ET MON SENS COMMERCIAL M'OUVRAIENT LES PORTES DE L'INTERNATIONAL ?

## METIERS COMMERCIAUX À L'INTERNATIONAL

### RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL CPCI

Une formation commerciale conçue **pour et avec les entreprises.**

Une formation diplômante reconnue par l'Etat de niveau II (Bac+4).  
Labellisé Bachelor des CCI.

#### Sous contrat de formation professionnelle

- ▶ Une formation unique, adaptée aux besoins des entreprises de la région Pays de la Loire
- ▶ 11 mois pour apprendre et entreprendre (1029 heures en centre de formation)
- ▶ Une équipe pédagogique de consultants experts et des partenariats avec les acteurs du commerce international

## OBJECTIFS

### Vous permettre

- D'acquérir les **compétences** et les **connaissances** indispensables pour exercer des missions de développement commercial à l'international auprès d'entreprises de tous secteurs d'activité,
- De bénéficier d'une expérience professionnelle concrète au travers d'**une mission de développement export** pour le compte d'une entreprise,
- De valider un **diplôme reconnu par l'Etat de niveau II (Bac+4)** - Labellisé Bachelor des CCI.

### Perspectives métiers

#### Devenir :

- Directeur des ventes Export (responsable stratégie Commerciale Export)
- **Responsable export**
- **Chef de Zone Export**
- Responsable Administration des Ventes Export
- **Attaché Commercial Export**
- Acheteur International



Gwendoline PRAT  
CCI Formation Pro  
2012-2013



## **Bloc A** CONTRIBUTUER À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE À L'INTERNATIONAL

- Participer au développement de son entreprise à l'international en conduisant des diagnostics stratégiques (diagnostic interne / diagnostic externe)
- Elaborer une stratégie commerciale et/ou marketing à l'international et la vendre à la direction
- Définir un plan d'actions commerciales à l'international, dans le respect des orientations stratégiques retenues par la direction

## **Bloc B** PILOTER LA COMMERCIALISATION DE L'OFFRE DE L'ENTREPRISE À L'INTERNATIONAL

- Cibler les prospects et clients sur le marché international en vue de commercialiser l'offre de l'entreprise
- Préparer et organiser l'action commerciale à l'international sur les plans marketing, logistique et stratégique
- Prospecter, vendre et assurer la négociation, en langues étrangères, de contrats commerciaux à l'international
- Fidéliser ses relations d'affaires et gérer son portefeuille clients / fournisseurs (réseau de partenaires)
- Evaluer les résultats commerciaux de sa zone ou secteur, et rendre compte de l'activité déployée à l'international
- Maîtriser le processus d'achat à l'international

## **Bloc C** ANIMER UNE ÉQUIPE DE COMMERCIAUX EXPORT ET/OU DES COLLABORATEURS BASÉS À L'ÉTRANGER

- Contribuer à la constitution et/ou au renforcement d'un réseau de partenaires à l'international
- Animer, piloter et développer, l'activité d'une équipe commerciale interne et/ou externe
- Suivre et évaluer la performance individuelle et collective, au regard des objectifs et de la politique commerciale de l'entreprise

## **Bloc D** COORDONNER LA GESTION ADMINISTRATIVE, FINANCIÈRE ET LOGISTIQUE DES OPÉRATIONS ET CONTRACTUALISATIONS À L'INTERNATIONAL

- Maîtriser les techniques administratives et documentaires du commerce international
- Assurer le suivi du montage administratif et juridique des contrats à l'international et veiller à leur conclusion
- Anticiper et gérer les risques financiers des opérations commerciales réalisées à l'international
- Sélectionner les modalités, coordonner et assurer le suivi des opérations d'acheminement de biens ou services au plan international

## **Bloc E** MAÎTRISE PROFESSIONNELLE

- Développer ses compétences métier en milieu professionnel
- Réaliser en entreprise une mission export opérationnelle intégrant des objectifs, chiffrés et mesurables

## **Bloc F** BLOC D'APPRENTISSAGES TRANSVERSAUX

- 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

### Conditions d'accès

- Justifier d'un niveau Bac+2 ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 à 5 ans minimum dans des fonctions commerciales à l'international.
- Justifier d'un niveau d'anglais équivalent à l'échelon B1 (référence grille de l'Europe) à l'entrée en formation ou en cours de formation ainsi que la maîtrise d'une seconde langue vivante (allemand, espagnol, français langue étrangère FLE).
- Justifier d'une expérience professionnelle (cumulée ou continue) de 24 mois minimum (dont 3 mois mini en France) et avoir achevé sa formation initiale depuis plus de 6 mois et/ou une formation professionnelle (si cette dernière était financée par la région) depuis plus de 24 mois.
- Satisfaire aux épreuves de sélection du centre de formation (tests de positionnement et entretien de motivation).
- Signer une convention de stage avec une entreprise régionale (après validation par le centre de formation) pour développer ou créer le service export d'une PME régionale.

Pour répondre à vos questions :

**02 40 44 42 03**

Email : [m.leroux@nantesstnazaire.cci.fr](mailto:m.leroux@nantesstnazaire.cci.fr)

### Conditions de délivrance du diplôme

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

Le candidat sous contrat de formation professionnelle ayant satisfait aux modalités du référentiel de certification reçoit un **diplôme reconnu par l'Etat** de « Responsable en Commerce International » de niveau II (équivalent BAC +4) enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (parution au JO du 14 janvier 2010).

Dans le cadre de la modularisation, le diplôme peut être validé par bloc ou dans son intégralité. Il peut être obtenu également par la voie de la VAE.