

COMMERCE-VENTE

Responsable Commerce International

DURÉE ET DATES

Louviers : 12/12/22 au 10/10/23

875 heures en centre 175 heures à distance, 525 heures en entreprise

PUBLIC

- Demandeur d'emploi
- Accessible aux personnes handicapées

PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau 5
- 6 mois d'expérience
- Bonne maîtrise de l'anglais

CERTIFICATION / OPTION

Diplôme de niveau 6 (Ex niveau II/ inscrit au RNCP (Bac+3/4): Responsable en Commerce International reconnu par l'Etat (code RNCP 23675) publié au Journal Officiel

FINANCEMENT

Région Normandie pour les demandeurs d'emplois avec co-financement Union Européenne, Fonds Social Européen en cas d'éligibilité de l'action.

Financement individuel : 10500 €

RÉMUNÉRATION

Nous consulter (possibilité de bénéficier d'une rémunération par la Région Normandie/FSE sous conditions).

Objectifs de la formation

- Évaluer les marchés et la faisabilité des plans commerciaux,
- Élaborer une stratégie marketing sur la zone ciblée en cohérence avec la politique générale définie par sa direction,
- Prospecter en direct, ou avec son équipe, de nouveaux débouchés, et développer le portefeuille de clients sur la zone ciblée,
- Se positionner en coordinateur(trice) et conseiller(ère) auprès de son équipe commerciale en France et auprès de ses partenaires à l'étranger,
- Animer un réseau international de distributeurs et de clients directs,
- Contribuer à l'augmentation du CA et des marges des zones géographiques, établir et suivre un budget.

Moyens pédagogiques et techniques

- Salles de formation permettant d'accueillir des groupes de 10 à 20 personnes équipées de tableaux interactifs et / ou vidéoprojecteurs et de mobilier.
- Espace dédié à l'apprentissage du métier.
- Salle informatique pour le déploiement d'une pédagogie innovante (serious games, MOOC, quizz...) et pour travailler sur les logiciels métier.
- Espaces de travail pédagogique coworking, favorisant le travail pédagogique en mode projet.
- Bureau pour mener des entretiens.
- Accès WIFI sécurisé est accessible pour tous les apprenants sur demande.
- Plateforme Its learning : Pour les apprentissages à distance et pour les compléments de cours.

Encadrement

Une responsable formation qui supervise la mise en œuvre et le bon déroulement de l'action de formation, un coordinateur assure le suivi des actions et un formateur référent est l'interlocuteur privilégié des apprenants sur l'action de formation, outre le service administratif et les assistantes dédiées au groupe.

Suivi et évaluation

Un formateur référent est chargé du suivi des parcours individualisés de formation, des évaluations prévues par le référentiel de certification, remédiation en cas de besoin, et un accompagnement personnalisé.

Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex
02 32 28 70 50 - insertionpro27@normandie.cci.fr

WWW.ESCCI.FR ECQM

ESCCI - 06/2021 - Document non contractuel.



MÉTIERS ET 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 existant.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Durées	Contenu
ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE A L'INTERNATIONAL	231 H	<ul style="list-style-type: none">• Réaliser le diagnostic interne de l'entreprise• Réaliser le diagnostic (externe) Marché à l'international• Définir la stratégie commerciale à l'international• Définir un plan d'actions commerciales à l'international
CONCEVOIR & METTRE EN ŒUVRE L'ACTION COMMERCIALE A L'INTERNATIONAL	321 H	<ul style="list-style-type: none">• Cibler les prospects et clients à l'international• Préparer et organiser l'action commerciale• Réaliser l'action commerciale• Évaluer l'action commerciale• Fidéliser la clientèle
MANAGER L'ACTIVITÉ A L'INTERNATIONAL (HOMMES & PROJETS)	161 H	<ul style="list-style-type: none">• Constituer et animer une équipe commerciale• Manager un projet de développement à l'international
ADMINISTRER LES OPÉRATIONS AVEC L'ÉTRANGER	161 H	<ul style="list-style-type: none">• Établir des contrats commerciaux• Gérer les risques financiers à l'international• Coordonner les modalités d'acheminement de biens et/ou de services

Pour plus d'informations sur le suivi de candidature, les financements spécifiques, l'accès handicap, les méthodes pédagogiques et les méthodes d'évaluation, l'encadrement de la formation, le suivi des stagiaires et les indicateurs de résultats (taux de placement, ect...), consultez notre site internet www.escci.fr