



Présentiel



5 420€



400h

BACHELOR EUROPÉEN COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

BTS, DUT ou autres diplômes de niveau BAC +2.

OBJECTIFS

Face à l'internationalisation des marchés, l'interconnectivité des différentes activités et des secteurs économiques, les entreprises qu'elles soient de petite ou moyenne taille, ont besoin de personnes compétentes capables de les accompagner dans leur démarche de développement économique et commercial.

Cette formation a comme objectif de former les responsables commerciaux et exploitants à l'international de demain en les préparant aussi bien à la technicité des métiers de l'import-export qu'à la richesse et aux enjeux des échanges interculturels.

PROGRAMME

Environnement des marchés internationaux

- Identifier les différents acteurs de la scène géopolitique et mesurer leur impact sur les affaires
- Comprendre comment l'environnement institutionnel international encadre l'activité commerciale internationale, via ses normes et règles (*documentaires et administratives*)
- Identifier les différents marchés financiers et leurs impacts sur l'activité commerciale
- Identifier les risques et les leviers éventuels de l'environnement macro-économique de l'entreprise
- Savoir utiliser les différents outils de recherche d'informations sur les marchés
- De faire des recommandations justifiées à l'entreprise en vue de l'adaptation de son appareil managérial et productif à un projet d'internationalisation

Le développement à l'international

- Comprendre les différences types de présence à l'international
- Maîtriser les différents types de réseaux de vente et choisir celui étant le plus adéquat par rapport au projet de l'entreprise
- Maîtriser les outils de prospection à l'international
- Être en capacité de suivre et d'évaluer les actions de prospection grâce à des indicateurs de performance
- De maîtriser les techniques de fixation du prix à l'export et de mise sur le marché

- Savoir communiquer efficacement à l'international
- Connaître les leviers financiers permettant de prospecter à l'étranger et à couvrir les risques durant une opération d'exportation

La vente à l'international

- Savoir négocier avec des interlocuteurs étrangers en utilisant les différentes techniques de négociation
- Préparer et utiliser une argumentation adaptée et ses objectifs et à son interlocuteur
- Comprendre le contenu d'un contrat international et maîtriser les impacts (*droit et obligations*) du contrat sur les cocontractants
- Comprendre les différentes étapes du transport international des marchandises et identifier les obligations et responsabilités de chaque opérateur tout au long du transport
- Connaître les particularités des différents modes de transport et choisir le plus adéquat
- Maîtriser les formalités douanières.
- Comprendre les différents risques encourus par les importateurs et les exportateurs
- Maîtriser les différentes techniques de paiement
- Comprendre les impacts financiers et comptables des opérations à l'international

Langue vivante européenne

Acquérir le niveau B1 (*écrit et oral*) du CECR de maîtrise d'une langue vivante européenne

METIERS

Responsable commercial en Affaires Internationales
Responsable des ventes zone export
Acheteur(euse) import
Responsable de gestion des ventes
Responsable des achats internationaux
Responsable Commercial International
Vendeur(euse) de services chez un organisateur de transport multi-modal international

COMPÉTENCES

- Comprendre l'environnement de l'entreprise
- Mettre en place une stratégie commerciale : évaluer les capacités de l'entreprise à l'export et les performances des collaborateurs ; réaliser un projet de développement commercial à l'export, en proposant un marketing-mix cohérent ; coordonner un réseau commercial dans un contexte multiculturel ; élaborer un plan de communication dans un contexte multiculturel
- Développer et gérer un service import-export
- Négocier dans un contexte multiculturel
- Gérer les risques des opérations internationales en mettant en place des procédures adaptées
- De gérer et s'adapter à la multimodalité des différents acteurs

Pratique professionnelle

Dans le cadre d'un projet tutoré, il élabore et met en oeuvre une stratégie permettant la réalisation effective d'une action de communication.
Ce module pratique fait l'objet de la rédaction d'un mémoire ou rapport d'activité et d'une soutenance orale.

Culture et citoyenneté européenne

- Acquérir une culture sur le fonctionnement, les institutions, les aspects géographiques, géopolitiques et économiques de l'Europe
- Comprendre le modèle européen et ses particularités (*historique, réglementaire, juridique et culturel*)
- Comprendre l'Europe au sens large du terme (*interculturalité, ressources humaines, politiques et religions, commerce international, fiscalité européenne...*)
- Acquérir un ensemble d'outils permettant d'envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'UE
- S'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles
- D'accompagner et de favoriser la mobilité des salariés et des talents afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international