

Responsable de Commerce International 2016

negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

un réseau



Formation niveau II (bac +3) reconnue par l'Etat

Durée

6 mois au centre de formation - 588 heures
4 mois en entreprise - 560 heures

Tarif

Le tarif est fonction du statut du candidat
(merci de nous contacter)

Pré-requis

Candidats sans expérience :

→ Diplôme niveau III validé

Candidats issus des secteurs commerce et international :

→ Diplôme niveau III validé

→ Diplôme niveau III non validé et expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le secteur du commerce

→ Diplôme niveau III non validé et expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine de l'international

Admission

→ Date limite dépôt des dossiers :

15 juillet 2016 à 12h

→ Étude du dossier, épreuves écrites (test de langues) et entretien individuel

Dates de la formation

du 10 octobre 2016 au 21 juillet 2017

Diplôme

Titre reconnu par l'État, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles Niveau II (Bac + 3)

Public

→ Demandeur d'emploi

→ Salarié CIF CDI, CIF CDD, plan de formation, CPE, période de professionnalisation, congés de reclassement

Contact

Valérie NIVET - 02 48 67 80 62 - vnivet@cher.cci.fr

Information collective des candidats

Surinscription : **Vendredi 17 juin 2016 à 9h30**

Campus de la CCI • 25 rue Louis Mallet • BOURGES

Objectifs

- Préparer des responsables export opérationnels, capables de définir et mettre en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel
- Gérer l'administration export et son développement

Programme

A. Stratégie commerciale et stratégie de prospection à l'international :

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

B. Négociation des ventes et gestion du portefeuille client à l'international :

- Assurer le suivi commercial des partenaires à l'international
- Réaliser des actions de prospection commerciale à l'international
- Concevoir un argumentaire commercial en langues étrangères (anglais + autre langue vivante)
- Communiquer et négocier des opérations internationales (anglais + autre langue vivante)
- Réaliser des actions de communication à l'international

C. Constitution et animation d'un réseau de partenaires à l'international et management d'une équipe à l'international :

- Appliquer le processus d'achat à l'international
- Constituer et animer un réseau de partenaires à l'international
- Gérer l'équipe commerciale à l'international et développer son efficacité

D. Coordination 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

E. Période d'application en entreprise

- Rapport de soutenance
- Soutenance devant un jury de professionnels



www.cher.cci.fr

Action de formation organisée par le concours financier du Conseil Régional du Centre-Val de Loire, le Fonds Social Européen/Initiative pour l'Emploi des Jeunes et l'Union Européenne

