

Boostez votre carrière !

> Devenez Responsable en Commerce International

95 % de réussite
en 2010 et 2011

> Statuts

✓ Vous êtes **salarié(e)**

d'entreprise : formation accessible dans les cadres suivants :

- CIF (congé individuel de formation) CDI et CDD à condition de répondre aux critères de sélection et d'obtenir la prise en charge par un OPACIF (organisme paritaire agréé par l'Etat au titre du congé individuel de formation)
- DIF (droit individuel à la formation)
- VAE (validation des acquis et de l'expérience)

✓ Vous êtes **demandeur d'emploi** :

prise en charge du coût de la formation, contactez nos services.

✓ Vous êtes **étudiant(e)** :

facilités de paiement.

✓ Vous avez **moins de 26 ans**

et vous avez suivi une formation en commerce international de niveau III (Bac +2) :

contrat de professionnalisation

> Recrutement

pré-sélection sur dossier
tests écrits
entretien de motivation
entretien en anglais

> Vos contacts

Rupert Madgwick | Elisabeth Bardel | Florence Ligier

04 73 44 72 20



Diplôme reconnu par l'Etat de niveau II (Bac +3/4)

Titre de Responsable en Commerce International
Réseau "REsponsable en Commerce International"

Choisissez votre alternance :

✓ Vous êtes **salarié(e) d'entreprise, demandeur d'emploi** : **FORMATION DE 9 MOIS** dont 3 mois en entreprise

d'octobre 2012
à juillet 2013

✓ Vous êtes **étudiant(e)** : **FORMATION DE 12 MOIS** dont 6 mois en entreprise

d'octobre 2012
à octobre 2013

✓ Vous avez **moins de 26 ans** et vous avez suivi une formation en commerce international de niveau III (Bac +2) : **CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION DE 11 MOIS** dont 7 mois en entreprise

de septembre 2012
à juillet 2013

> Programme

> Objectif

✓ Former des cadres opérationnels capables de piloter et mettre en œuvre l'action commerciale de l'entreprise à l'international.

> Méthodes pédagogiques

✓ Un groupe restreint, pour un enseignement plus personnalisé
✓ Une application pratique individuelle en entreprise permettant de réaliser une mission en réponse à une problématique de l'entreprise.

Chaque module est animé par un consultant spécialiste du domaine de compétences abordé. Ces professionnels interviennent également en entreprise et mettent donc en application, au quotidien, les conseils, méthodes, connaissances transmises au cours de ce cycle.

> Contacts

Rupert Madgwick
Elisabeth Bardel
Florence Ligier

04 73 44 72 20

✓ Elaborer une stratégie commerciale à l'international

- Marketing
- Marketing international
- Economie et stratégie d'entreprise
- Communication internationale

✓ Piloter la commercialisation de l'offre de l'entreprise à l'international

- Organisation commerciale et négociation
- Marketing relationnel
- Achats
- Management interculturel
- Anglais, anglais commercial, négociation, TOEIC ou BULATS
- Espagnol ou allemand, espagnol ou allemand commercial, négociation

✓ Animer une équipe de commerciaux export ou des collaborateurs basés à l'étranger

- Management
- Management de projets à l'international
- Gestion
- Finances
- Bureautique

✓ Coordonner la gestion administrative, financière et logistique des opérations à l'international

- Droit de contrats à l'international
- Commerce international (financements internationaux, COFACE, logistique, douanes, incoterms, documents administratifs export)

✓ Module professionnel

- Mission en entreprise et projet à l'international
- Stage en entreprise
- Conférences/visites d'entreprise
- Techniques de recherche de l'emploi

