



« La formation est complète et ouverte à tous dans la mesure où chacun suscite un intérêt au monde de l'international. L'enseignement met l'accent sur les langues. Il faut être quasiment bilingue en anglais et pratiquer une deuxième langue étrangère.

L'intervention de professionnels durant les cours reflète bien la réalité du travail à l'international dans différents secteurs d'activités.» **Cédric 21 ans**

### APTITUDE AUX LANGUES – RIGUEUR – OUVERTURE D'ESPRIT

#### CONTENU DE LA FORMATION

*Enseignement assuré par des professionnels*

- Économie générale
- Management d'entreprise
- Droit
- Mercatique/ Négociation / Management
- Management des opérations de commerce international
- Outils de gestion, informatique appliquée
- Communication / Négociation internationale
- Communication, expression (oral, écrit)
- Deux langues étrangères dont anglais

#### CONDITIONS D'ACCES

- Être titulaire d'un baccalauréat Général ou Technologique, ou avoir suivi une formation y conduisant

#### STATUT

- Salarié en contrat de professionnalisation, en alternance
- Salarié d'entreprise en Congé Individuel de Formation (CIF), possibilité de parcours VAE

#### ORGANISATION DE LA FORMATION

- Démarrage : septembre
- Durée : Deux années scolaires
- Rythme : 2j/ sem en formation  
3j/ sem en entreprise

#### ET APRES ...?

- Intégrer une 3<sup>ème</sup> année de spécialisation post-BTS
- Insertion professionnelle :
  - commercial import-export
  - assistant acheteur
  - assistant export
- Perspective d'évolution professionnelle :
  - acheteur
  - directeur import / export

# MISSIONS EN ENTREPRISE

## EXPLORATION DE MARCHES, MISE EN OEUVRE DE STRATÉGIES COMMERCIALES INTERNATIONALES

- Explorer, prospecter à l'étranger :
  - analyser l'environnement international
  - repérer les structures d'assistance, les normes juridiques
  - étudier les offres et les demandes, collecter les informations
- Analyser et proposer des éléments de stratégie commerciale internationale
  - déceler les atouts et faiblesses de l'entreprise
  - participer à la détermination d'objectifs

## COMMUNICATION ET NÉGOCIATION INTERNATIONALES

- Communiquer avec l'étranger
  - recevoir, traduire, adapter, formuler des messages
  - assurer le contact positif
  - prendre en compte la culture et les traditions
  - formuler un avis sur des partenaires potentiels
- Instruire et négocier
  - préparer l'achat, la vente, les clauses usuelles
  - participer à la préparation, passation de contrats
  - formuler des réponses aux difficultés usuelles

## MANAGEMENT GESTION D' ACTIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

- Gérer
  - déterminer un prix d'offre, le coût de revient d'une opération
  - rechercher des financements, aides et participer à l'élaboration du budget
- Opérer des montages
  - solliciter et coordonner les services opérationnels
  - faciliter la mise en œuvre des contrats
  - suivre le recouvrement des créances
- Administrer
  - programmer les contacts locaux
  - assurer le suivi des dossiers
  - estimer le rendement des échanges extérieurs
- Promouvoir
  - valoriser la perception des produits
  - participer à des promotions