

Management des affaires internationales

RNCP1309 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1101, M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Centre d'études supérieures du commerce international (CESCI)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La personne chargée du management des affaires internationales encadre en général une équipe de collaborateurs et/ou anime des réseaux internationaux. Il est amené à exercer différentes activités en fonction de sa spécialisation :

1. Spécialisation Marketing et commercialisation internationale :

- identifier des opportunités internationales
- définir une stratégie de développement international
- planifier des opérations internationales
- conduire des actions commerciales et développer des parts de marché à l'étranger
- gérer les opérations internationales

2. Spécialisation Achats internationaux :

- identifier des opportunités d'approvisionnement internationales
- définir une stratégie d'achat internationale
- planifier des opérations d'achat internationales
- conduire des processus d'achats
- organiser et gérer des achats internationaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

1. Spécialisation marketing et commercialisation internationale

- connaissance et maîtrise des techniques des opérations de marketing international (conduite et préparation d'étude de marché, principes de stratégie et développement international, etc.)
- connaissance des politiques commerciales via un réseau et techniques de mise en oeuvre sur le terrain (organisation de plan d'actions, animation à l'étranger, techniques de prévision et de négociation...)
- maîtrise des techniques de développement des parts de marché à l'étranger en vente directe (prospection et négociation commerciale)

2. Spécialisation Achats internationaux

- capacité à conduire des études d'identification de sources d'approvisionnement international
- connaissance et maîtrise des techniques de définition d'une politique fournisseurs et des objectifs internationaux : achat, sous-traitance, délocalisation...
- maîtrise des techniques d'analyse des besoins, d'élaboration d'un cahier des charges et d'un appel d'offre international

- connaissance et maîtrise des techniques de négociation d'achats
- connaissance et maîtrise des outils de gestion des achats et des approvisionnements

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les fonctions que les titulaires de ce titre peuvent exercer se situent le plus souvent dans de grandes entreprises industrielles ou commerciales ou dans des PME-PMI d'une certaine importance. Tous les secteurs d'activité sont concernés, notamment ceux qui échangent des biens industriels ou de consommation. Les services et le tourisme sont moins concernés, sauf par le biais de développement d'implantations ou de réseaux internationaux.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

Les postes concernés sont, dans la plupart des cas, rattachés à la Direction générale en PME-PMI ou à la Direction internationale dans les grands groupes. Fonctionnellement, les postes sont de type Direction opérationnelle, Chef de département ou Chef de service.

- Responsable des Affaires Internationales ou Directeur Export
- Directeur du marketing international
- Responsable des achats internationaux
- Directeur de filiale à l'étranger
- Chef de zone export

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

12 membres dont 50% extérieurs à l'organisme (50% employeurs et 50% employés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2005

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP6025

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cesci.asso.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1309/>