

Chargé(e) d'affaires Europe - Asie

RNCP13597 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34254
Code(s) ROME	M1101, D1407, D1402, M1706, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2022

Certificateur(s)

CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE DE QUIMPER · SIRET : 18290013400012

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE METROPOLITAINE BRETAGNE OUEST - CCIMBO EMBA · SIRET : 13002293200334

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le champ d'intervention du chargé d'affaires Europe-Asie comporte 6 activités principales :

1. Le développement de l'activité commerciale de son entreprise à l'export sur la zone Europe-Asie
2. Le développement de l'activité commerciale de son entreprise à l'import sur la zone Europe-Asie
3. Les études et la stratégie commerciale et marketing sur la zone Europe-Asie
4. La gestion administrative des échanges commerciaux Europe-Asie
5. L'animation d'une équipe commerciale, force de vente et d'un réseau de vente, distribution sur la zone Europe-Asie
6. La maîtrise d'une langue asiatique et de l'anglais ainsi que de la culture d'affaires sur la zone Asie

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Développer l'activité commerciale de son entreprise à l'export sur la zone Europe - Asie

Développer l'activité commerciale de son entreprise à l'import sur la zone Europe - Asie

Réaliser des études et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale et marketing sur la zone Europe - Asie

Réaliser la gestion administrative des échanges commerciaux sur la zone Europe - Asie

Animer une équipe commerciale et un réseau de distribution sur la zone Europe - Asie

Blocs de compétences

RNCP13597BC01 — Développer l'activité commerciale de son entreprise à l'export sur la zone Europe – Asie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En intégrant la stratégie générale de son entreprise et les éléments de marché, identifier puis sélectionner les partenaires pour mettre en œuvre sur le terrain le plan de développement commercial en tenant compte du budget alloué, des objectifs fixés et des spécificités de sa zone Europe- Asie.

Les compétences seront évaluées sur la base de :

- 1/ Une étude de cas : plan de développement export et budgétisation
- 2/ Une étude de cas : réalisation d'un plan de prospection sur la zone cible Europe-Asie
- 3/ Un oral en langue étrangère : la réalisation d'une négociation en langue anglaise ou chinois ou japonais ou coréen
- 4/ Une étude de cas : l'analyse des ventes et la production de propositions de mesures à prendre pour les optimiser
- 5/ Dossier à réaliser en groupe à partir d'une étude de cas : plan de lancement d'un produit et proposition d'outils d'animation promotionnelle

RNCP13597BC02 — Développer l'activité commerciale de son entreprise à l'import sur la zone Europe - Asie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

En intégrant les besoins de son entreprises et les données de marché, sélectionner des fournisseurs et prestataires, négocier les conditions du contrat, contrôler et suivre la relation d'affaires

Les compétences seront évaluées sur la base de :

- 1/ Une étude cas : la sélection de fournisseurs
- 2/ Deux oraux réalisés en deux langues étrangères : La préparation et la réalisation d'une négociation en langue anglaise et dans une langue asiatique "chinois, japonais ou coréen"
- 3/ Une étude cas : le suivi de la performance des achats et le reporting
- 4/ Une étude de cas : la proposition d'une stratégie achats

RNCP13597BC03 — Réaliser des études et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale et marketing sur la zone Europe - Asie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

:

En vue de disposer d'éléments fiables et ciblés pour participer à la définition de la stratégie marketing et commerciale de son entreprise, en intégrant ses caractéristiques face à la concurrence, piloter la veille et réaliser des études de marchés sur sa zone Europe-Asie.

Les compétences seront évaluées sur la base de :

- 1/ Une étude de cas : les modalités de veille
- 2/ Un projet professionnel en groupe : une étude de marché
- 3/ Un projet professionnel en groupe : un plan d'action marketing
- 4/ Un projet professionnel en groupe : un diagnostic export et recommandations stratégiques

RNCP13597BC04 — Réaliser la gestion administrative des échanges commerciaux sur la zone Europe - Asie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En tenant compte de la stratégie et des objectifs de son entreprise, gérer les aspects documentaires aux différentes étapes de la commande, de la rédaction de l'offre à la livraison finale au client, en veillant au bon déroulement des opérations et en le fidélisant.

Les compétences seront évaluées sur la base de :

Une étude cas : réalisation d'une offre commerciale en langue étrangère, en anglais ou dans une langue asiatique "chinois, japonais ou coréen"

RNCP13597BC05 — Animer une équipe commerciale et un réseau de distribution sur la zone Europe - Asie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

:

En coordonnant les missions et les actions à réaliser, animer son réseau de vente en France ou à l'étranger en tenant compte de la dimension culturelle et en favorisant la professionnalisation de ses collaborateurs.

Les compétences seront évaluées sur la base de :

- 1/ Deux oraux réalisés dans deux langues étrangères: un plan d'organisation de réunion de commerciaux terrain, en

- anglais et dans une langue asiatique "chinois, japonais ou coréen"
- 2/ Un oral en langue étrangère : une fiche de poste et un entretien professionnel en anglais ou dans une langue asiatique "chinois, japonais ou coréen"
- 3/ Une étude de cas : un plan d'animation du réseau de vente

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous types d'entreprises, privées ou publiques, de tous secteurs d'activité en France ou à l'étranger

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le chargé d'affaires Europe-Asie est un salarié basé en France ou à l'étranger occupant principalement les fonctions de chef de produit, chargé d'affaires internationales, de commercial export et de manière élargie, des fonctions de cadre administration des ventes ou marketing.

RÈGLEMENTATIONS 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)	2 886 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	43 016
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés 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 R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Jury de 5 personnes délivrant la certification:

- un Président (personnalité qualifiée du monde économique)
- deux représentants du monde de l'entreprise
- un ancien certifié
- un représentant de l'établissement

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2022

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP7106

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

EMBA

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13597/>