

Responsable d'affaires à l'international

RNCP2107 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1705, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/11/2010

Certificateur(s)

GROUPE IMEA

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable d'affaires internationales participe au développement commercial des entreprises, notamment des PME qui partent à la conquête des marchés extérieurs. Il analyse les besoins de la clientèle et réalise les études qualitatives et quantitatives.

Il élabore le plan marketing et participe à la promotion des ventes.

Il planifie la communication et la publicité, gère la force commerciale.

Il évalue et prépare les projets de marketing international et met en place les opérations logistiques.

Il négocie et vend sur les marchés extérieurs, il prépare et conclut les contrats.

Il communique avec les partenaires étrangers et assure la gestion des risques liés à l'international.

Il analyse la concurrence et utilise les TIC.

Il propose un positionnement stratégique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable : - d'analyser les facteurs influençant l'achat,

- de définir le niveau de segmentation,
- de sélectionner les techniques promotionnelles adaptées aux objectifs fixés,
- de structurer une politique globale de communication,
- de définir les cibles des missions d'exploration à l'international,
- de repérer les opportunités commerciales à l'international,
- de faire le choix des modes de transport et de leur combinaison,
- d'organiser les missions commerciales à l'étranger,
- d'évaluer le risque pays, le risque crédit et le risque de change des opérations à l'étranger,
- de sélectionner les informations stratégiques,
- d'évaluer l'attrait du marché et de repérer les facteurs de succès.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les entreprises (et plus particulièrement les PME) ayant une activité commerciale sur les marchés nationaux et / ou internationaux.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles : -responsable commercial

- chef de produit
- responsable export
- chargé d'affaires
- responsable de nouveaux marchés

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

8 professionnels 2 membres de l'organisme

1 président

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	18/11/2010
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.doubs.cci.fr>

<http://www.imea.info>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2107/>