

Responsable commercial en affaires internationales

RNCP30721 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34254, 32054
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1701, M1101, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/05/2023

Certificateur(s)

LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER · SIRET : 32922456200648

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la Responsable commercial(e) des affaires internationales exerce les activités suivantes :

- Elaboration de plans d'action marketing pour des marchés ciblés
- Développement d'une activité à l'international (y compris de type e-business)
- Démarchage de prospects
- Organisation de missions commerciales ou de salons à l'étranger
- Collecte d'informations sur l'évolution du marché et la concurrence
- Mise en place d'un réseau commercial adapté à la zone concernée
- Mise en œuvre de la politique d'achats de l'entreprise selon des objectifs de rationalisation et de réduction des coûts
- Recherche et sélection des produits, des prestations immatérielles et des fournisseurs
- Gestion des commandes des matières premières, des marchandises, de services
- Coordination d'équipes interculturelles
- Négociation des contrats de vente et/ou de distribution (y compris pour les grands comptes)
- Animation du réseau commercial
- Fidélisation de la clientèle étrangère
- Recherche de nouveaux débouchés pour l'entreprise et réalisation des études de marché requises
- Suivi administratif des commandes et des paiements
- Respect des procédures réglementaires et douanières

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le responsable commercial des affaires internationales est capable de :

- Mettre en œuvre des techniques de communication, d'information et de documentation dans plusieurs langues étrangères
- Repérer des différences culturelles fondamentales
- Interpréter les mécanismes de base de l'économie mondiale afin d'assurer le suivi les enjeux qui en découlent
- Mettre en œuvre des techniques d'action commerciale : cibles à atteindre, prix et conditions de vente, circuits de distribution, adaptations à faire : définition des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Mettre en place des méthodes de prospection, développement, suivi et gestion des clients et des distributeurs internationaux

- Mettre en application des techniques d'élaboration de contrats de vente internationaux
- Mettre en œuvre des techniques de gestion des questions financières, juridiques, douanières et commerciales liées aux opérations d'import-export

Blocs de compétences

RNCP30721BC01 — Mettre en place le plans d'action de communication dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Élaborer ou participer à l'élaboration d'un plan de communication interne autour de l'international
- Élaborer ou participer à l'élaboration d'un plan de communication corporate

Modalité d'évaluation :

Soutenance sur le projet export/import avec production écrite du candidat contenant l'élaboration et la présentation d'une stratégie marketing et d'un plan de communication à l'international

A l'oral, le candidat soutient son projet export/import, il doit savoir argumenter et développer son plan de communication à l'international.

Modalité de certification :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation. Le bloc est certifiable par la VAE.

RNCP30721BC02 — S'informer sur l'environnement international de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Évaluer le potentiel commercial des marchés et sélectionner les zones géographiques cibles
- Suivre l'exécution des contrats de vente, d'achat et d'approvisionnement
- Mettre en œuvre une stratégie de protection intellectuelle de sa marque et de son produit dans le respect des normes

Modalité d'évaluation :

Réalisation d'un projet individuel écrit export/import d'un produit et d'un projet d'implantation à l'étranger (projet réel ou fictif) : le candidat devra réaliser une étude pays/implantation adaptée et chiffrée

Etude de cas composée de 2 parties :

- Partie développement international, dans le cadre d'un développement dans un pays donné, le candidat doit :
 - analyser le potentiel et les zones cibles
 - évaluer les risques et les impacts éventuels
 - veiller au respect des règles applicables sur les zones cibles
 - être capable d'adapter un contrat scellant une opération d'import ou d'export à l'international
- Partie juridique et financière : dans le cadre d'un développement dans un pays donné, le candidat doit évaluer en matière de propriété intellectuelle les risques et les impacts éventuels sur le marché cible, et proposer des recommandations face aux différents risques

Modalité de certification :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation. Le bloc est certifiable par la VAE.

RNCP30721BC03 — Mettre en place une stratégie commerciale internationale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Contribuer à la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels ainsi que des projets pluriannuels
- Construire un projet de développement commercial à l'export, en adaptant notamment le mix-marketing et le présenter à l'équipe commerciale
- Coordonner le réseau commercial dans un contexte multiculturel
- Suivre le budget des actions commerciales
- Évaluer les performances des collaborateurs et apporter l'appui nécessaire pendant la campagne commerciale
- Mettre en place un dispositif de veilles marketing et commerciale

Modalité d'évaluation :

Etude de cas

- Pour la partie développement international, le candidat doit concevoir un plan d'actions contenant des offres commerciales adaptées aux secteurs
- Pour la partie juridique et financière, le candidat doit rédiger un plan d'affaires intégrant les modalités de développement d'une activité à l'étranger, le type de société possible, les démarches administratives de création
- Pour la partie management, le candidat doit analyser l'efficacité du réseau, suivre la performance commerciale et proposer des tableaux de bord adaptés

Soutenance orale sur le projet export/import, le candidat doit argumenter et développer son plan d'actions, présenter une étude de marché, un diagnostic interne et externe, des objectifs, un plan marketing, utiliser le Marketing-Mix, établir les budgets

Mise en situation professionnelle sur un management de projet dans lequel le candidat doit mettre en œuvre la politique d'animation du réseau de vente à l'international en intégrant les TIC

Participation à un Business Game avec production finale d'un rapport d'analyse et d'une soutenance dans laquelle le candidat doit analyser la situation financière de l'entreprise, élaborer le bilan et le compte de résultat prévisionnel, calculer l'incidence des décisions opérationnelles au niveau financier et analyser les indicateurs de performance des équipes commerciales

Mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique portant sur l'élaboration de recommandations sur la mise en place d'un système de recueil et de traitement des informations où le candidat doit préciser :

- les besoins d'informations
- les méthodes de recherche, les études à réaliser et le mode de capitalisation des données
- les sources
- le niveau de confidentialité et de diffusion des informations
- les partenariats adaptés au contexte multiculturel

Modalité de certification :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation. Le bloc est certifiable par la VAE.

RNCP30721BC04 — Développer et gérer un service import-export

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les besoins en approvisionnement de l'entreprise et prospector des fournisseurs
- Élaborer et développer les procédures de gestion des achats, notamment via l'élaboration d'appels d'offres
- Superviser la sélection des fournisseurs et attribuer les marchés
- Négocier les prix et les délais de livraison avec les fournisseurs et les prospects/clients
- Planifier et gérer le traitement des commandes
- Organiser l'expédition/réception des commandes et gérer les aspects administratifs
- Gérer le risque inhérent aux opérations internationales en mettant en place les procédures adéquates

Modalité d'évaluation :

Etude de cas, dans lequel le candidat doit :

- mettre en place le process des commandes pour les opérations à l'international
- justifier les choix des modes de transport
- déterminer après analyse ses choix fournisseurs
- élaborer un appel d'offre international
- proposer des outils d'évaluation
- déterminer après analyse ses choix
 - se prémunir contre les risques financiers (solvabilité, moyens de paiement, taux de change, risques-pays, assurance,...)
- prévoir les procédures de recours

Mise en situation professionnelle au moyen d'une simulation d'un entretien de négociation avec un fournisseur et/ou un client, le candidat doit :

- préparer un argumentaire commercial
- préparer une offre commerciale
- adapter un contrat type aux spécificités locales
- négocier l'Incoterm
- sécuriser la relation commerciale

Participation à un Business Game avec production d'un rapport d'analyse et d'une soutenance reprenant la gestion et la planification des flux (gestions des stocks, contrôle, qualité, process)

Rédaction d'un projet export/import d'un produit et d'un projet d'implantation à l'étranger (projet réel ou fictif) où le candidat doit :

- maîtriser les procédures douanières et administratives
- établir les modalités de contrôle
- maîtriser les transferts de responsabilité pendant le transport

Modalité de certification :

Le

bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation. Le bloc est certifiable par la VAE.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire de la certification peut exercer ses fonctions dans des entreprises ayant une structure commerciale importante ou constituer un poste distinct dans une petite entreprise où l'ensemble des activités est assuré par une seule personne. L'activité implique des déplacements fréquents sur le terrain, donc une parfaite mobilité. Une forte sensibilité à l'interculturalité est nécessaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de zone export, Responsable commercial international, Responsable des ventes zone export, Acheteur import, Acheteur sourcing, Acheteur approvisionneur, Acheteur international, Acheteur industriel, Responsable des achats, Responsable achats et logistique, Responsable administrateur des ventes import/export, Responsable des achats internationaux.

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)	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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE

- Le directeur des études de MBWAY
- Un enseignant permanent de MBWAY
- Un membre du conseil de perfectionnement n'appartenant pas au Collège MBWAY

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

IDEM

COMPOSITION DU JURY — VAE

- Le directeur des études de MBWAY
- un enseignant de MBWAY
- deux professionnels représentant les employeurs
- deux professionnels représentant les salariés

Extérieurs (dont président/e du jury) : moitié employeurs, moitié salariés

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 650 €
Selon la branche	6 000 € – 7 000 €
Prise en charge	Branches concernées
6 650 €	Valeur par défaut · 202 branches
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP Sports Loisirs, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 659 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP des commerces de gros
6 550 €	CPNEF de la Publicité
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 100 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 24/05/2023

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19365

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.mbway.com/mba-montpellier>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30721/>