

"Commerce". Spécialité "Collaborateur des activités internationales"

RNCP30908 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	D1402, E1103, M1101, M1403, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris Sorbonne - Paris 4

<http://www.paris-sorbonne.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel, spécialiste du commerce international, accompagne le travail de responsables de missions d'export, d'achat et de marketing.

- Activités professionnelles possibles :
- Prospection commerciale internationale : Etablissement d'un plan de prospection, Présentation commerciale orale et écrite de produits ou de services, Préparation et réalisation d'un travail de relances des prospects, Etablissement et négociation de devis ou de contrats de vente, Participation au lancement ou à la réponse à des appels d'offres
- Achat à l'échelle internationale : Identification des besoins en approvisionnement de l'entreprise, Analyse du marché des fournisseurs, Elaboration de cahier des charges fournisseurs, Analyse de réponses à des appels d'offres et évaluation de la capacité des fournisseurs à répondre à la demande, Négociation des prix et des délais de livraison de produits avec les fournisseurs, Suivi de l'exécution des contrats d'achat, Evaluation des produits et des services des fournisseurs
- Gestion de relations clients à l'échelle internationale : Réception d'appels téléphoniques et renseignement des clients, Réalisation de l'étude technique et commerciale de la demande du client, Négociation et suivi des contrats de vente
- Recueil et analyse de données internationales : Veille thématique internationale : économique, technologique, concurrentielle..., Création et mise à jour de bases de données, Rédaction de notes de synthèse ou de bulletins d'information multilingues
- Marketing international : Contribution à la définition de la stratégie de développement de produits et à l'élaboration du plan marketing avec les services concernés (recherche et développement, production...), Participation à la mise en œuvre d'une campagne promotionnelle des produits, Accompagnement au suivi du budget marketing
- Communication internationale : Réalisation de supports de communication multilingues, Alimentation en contenus multilingues du site internet de l'entreprise, Développement d'un réseau de partenaires
- Accompagnement à la gestion de projet : Organisation de rendez-vous et de déplacements, Préparation et organisation de réunions, Rédaction de comptes rendus de réunions, Constitution et actualisation de tableaux de bord
- Management d'une équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Compétences ou capacités évaluées :

SAVOIRS SPECIFIQUES

- Commerce international : Connaissance du cadre juridique et institutionnel du commerce international, Gestion de l'entreprise, Marketing, Management interculturel

SAVOIR-FAIRE SPECIFIQUES

- Réalisation d'études de cas de stratégie d'entreprise : Analyse systématique d'une situation problématique et de son contexte, Formalisation de l'état des lieux, Identification et évaluation de solutions, Elaboration d'un plan d'actions
- Négociation commerciale : Techniques d'écoute et d'argumentation au service de la vente
- Analyse et synthèse : Evaluation et hiérarchisation de l'information, Rédaction d'une note de synthèse
- Communication en français, en anglais et dans au moins une autre langue étrangère (spécialisées dans les affaires internationales) : Compréhension et communication écrites, Recherches bibliographiques, Compréhension de textes scientifiques, Rédaction de textes scientifiques, de notes de synthèse et de comptes rendus, Compréhension et communication orale, Capacité à exposer publiquement une réflexion argumentée et à intervenir dans un débat, Représentation de l'entreprise à l'étranger

SAVOIR-FAIRE TRANSVERSAUX

- Recherche ciblée d'informations dans des champs thématiques variés (presse, Internet, ouvrages...)
- Analyse et synthèse de données
- Informatique : Requêtes et recueil d'informations ciblées sur Internet et dans des bases de données spécialisées françaises et étrangères, Traitement de texte : production de documents structurés et de schémas (Word, Writer), Tableur : traitement de données statistiques, création de tableaux et de graphiques (Excel, Calc)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Exemples de secteurs d'activité : Export, Achat, Marketing

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Exemples d'emplois accessibles : Assistant(e) commercial, Assistant(e) chef de produit, Assistant(e) marketing, Assistant(e) analyste, Acheteur(se) adjoint(e) ligne d'achats internationaux, Assistant(e) de direction, Chargé(e) de prospection à l'international

Exemples d'employeurs : Toutes entreprises commerciales, industrielles et de services (services export / achat / marketing), Collectivités territoriales (services achat), Ministères et établissements publics (services achat)

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 762 €

Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	41 373
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques 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 U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Sélection sur tests de langues sur entretien de motivation et par un Jury composé d'enseignants-chercheurs, conformément aux textes réglementaires.

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30908/>