

Négociateur d'affaires internationales

RNCP34060 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34254
Code(s) ROME	M1102, D1402, D1406, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	05/07/2019
Date d'échéance	05/07/2022

Certificateur(s)

GROUPE D'ENSEIGN SUP EST PARISIEN · SIRET : 40874691500011

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOC DE GESTION DU GROUPE ESLSCA	41779259500015	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DU TARN (CCI)	13001278400018	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE DES TROIS FRONTIERES	84362775300018	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUP LIBRE SCIENC COM APPLIQUEES	78430830600074	Former et organiser l'évaluation
GROUPE SUP DE CO AMIENS PICARDIE	41801924600010	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Deux motivations principales ont conduit la Chambre de Commerce et d'Industrie de Melun (devenue depuis le 01/01/2005, CCI de Seine-et-Marne par la fusion des CCI de Melun et de Meaux) à créer la Certification Négociateur/Négociatrice d'affaires internationales :

- répondre aux besoins des entreprises ressortissantes et, au-delà, celles de la Région Ile-de-France en matière de futurs cadres commerciaux spécialisés à l'international et l'approche des marchés étrangers ;
- offrir une spécialisation en commerce international de haut niveau à des publics en formation initiale titulaires d'un diplôme ou titre de niveau Bac + 2 et souhaitant approfondir leur spécialisation (typiquement les titulaires de BTS Commerce International).

A partir de l'année académique 1989-90, le cursus est organisé en 3 années avec l'obligation d'effectuer 1 semestre d'études à l'étranger ; le recrutement des étudiants se diversifie vers les titulaires d'autres BTS et les titulaires de DUT.

Dès lors, les orientations en matière de développement de l'école ont principalement concerné :

- le renforcement du caractère international de la formation et des publics formés (semestres et années d'études à l'étranger, cours en anglais, accueil d'étudiants étrangers, double-diplômes étrangers) ;

- le développement d'un réseau d'institutions et d'universités étrangères qui nous permet de compter aujourd'hui 62 universités étrangères partenaires dans 34 pays ;
- la mise en place d'un système d'alternance en entreprise

La certification est devenue aujourd'hui une condition essentielle de la visibilité du titre et de son existence dans le monde professionnel.

En effet, les entreprises françaises comme étrangères sont toujours plus nombreuses à exiger non seulement une certification, mais aussi le niveau I comme garantie de compétences pour les postes d'encadrement et de responsabilité.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du titre de " Négociateur/Négociatrice d'affaires internationales"

doit être capable d'exercer sa responsabilité de manière autonome dans les activités suivantes :

- Elaboration et pilotage de la stratégie de développement d'une entreprise à l'international
- Conception et mise en œuvre de la stratégie commerciale à l'international
- Développement d'un portefeuille de clients internationaux en organisant et conduisant des négociations multinationales
- Conception et mise en place d'une stratégie marketing à l'international
- Optimisation et gestion des processus internationaux d'achats et de flux de biens et services
- Organisation et management des projets et des opérations d'une entreprise de dimension internationale

Les titulaires participent au déploiement stratégique de l'entreprise à l'international en exerçant des activités centrées sur la croissance de l'offre et des positions concurrentielles et sur le développement d'un portefeuille clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Pilotage d'une stratégie de développement d'entreprise à l'international

- Identifier des axes de croissance.
- Mesurer l'attractivité de marchés à l'international.
- Identifier les risques juridiques et financiers
- Élaborer

les structures organisationnelles

- Identifier et contrôler les indicateurs de performance

Développement d'une stratégie commerciale à l'international

- Analyser les circuits de distribution spécifiques à des zones géographiques
- Elaborer des stratégies de distribution multicanale à l'international
- Construire des accords de partenariat
- Définir des tarifs adaptés aux spécificités géographiques

Développement d'un portefeuille de clients internationaux

- Appliquer des techniques de négociation à l'international
- Animer et motiver des équipes spécifiques de négociation
- Identifier des systèmes logistiques financiers et commerciaux
- Créer des outils de gestion de la relation clients

Gestion d'une stratégie marketing à l'international

- Évaluer le potentiel d'un marché à l'international
- Identifier une ou plusieurs cibles internationales
- Adapter les composantes d'un produit ou service à la demande internationale
- Évaluer le montant d'investissement par pays
- Utiliser les actions de promotion et de communication adaptées.

Optimisation des processus internationaux d'achats

- Concevoir des cahiers des charges destinés aux fournisseurs internationaux
- Identifier les risques liés à l'importation et à l'exportation de marchandises
- Organiser les modalités de paiement à l'international
- Appliquer les règles fiscales et douanières
- Évaluer les processus logistiques des partenaires commerciaux

Management de projets internationaux

- Manager des équipes localisées dans plusieurs pays
- Optimiser les processus et le planning d'une équipe projet multinationale

- Intégrer les diversités culturelles dans la communication interne - Identifier les objectifs et les variables pour suivre les performances des équipes
- Élaborer des processus transversaux de prise de décision au niveau international
- Évaluer la performance des équipes internationales

Blocs de compétences

RNCP34060BC01 — Optimisation des processus internationaux d'achats

LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir des cahiers des charges destinés aux fournisseurs internationaux
- Identifier les risques liés à l'importation et à l'exportation de marchandises
- Organiser les modalités de paiement à l'international
- Appliquer les règles fiscales et douanières
- Évaluer les processus logistiques des partenaires commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Situations professionnelles reconstituées ?
- Pertinence des choix de transports et moyens de paiement
- Une attestation validera l'acquisition des compétences de ce bloc

RNCP34060BC02 — Management de projets internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Manager des équipes localisées dans plusieurs pays
- Optimiser les processus et le planning d'une équipe projet multinationale
- Intégrer les diversités culturelles dans la communication interne
- Identifier les objectifs et les variables pour suivre les performances des équipes
- Élaborer des processus transversaux de prise de décision au niveau international
- Évaluer la performance des équipes internationales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Situations professionnelles reconstituées ?
- Adéquation du management de projet à la problématique internationale
- Une attestation validera l'acquisition des compétences de ce bloc

RNCP34060BC03 — Pilotage d'une stratégie de développement d'entreprise à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier des axes de croissance.
- Mesurer l'attractivité de marchés à l'international
- Identifier et intégrer les risques juridiques et financiers
- Élaborer et contrôler les structures organisationnelles
- Identifier et contrôler les indicateurs de performance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Situation professionnelles reconstituées
- Intégration des principales composantes juridiques, culturelles et économiques dans une recommandation de développement à l'international
- Une attestation validera l'acquisition des compétences de ce bloc.

RNCP34060BC04 — Développement d'une stratégie commerciale à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les circuits de distribution spécifiques à des zones géographiques
- Élaborer des stratégies de distribution multicanale à l'international
- Construire des accords de partenariat
- Définir des tarifs adaptés aux spécificités géographiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Situations professionnelles reconstituées ?
- Cohérence de la vision d'une stratégie de distribution pour une zone géographique complexe

- Une attestation validera l'acquisition des compétences de ce bloc

RNCP34060BC05 — Développement d'un portefeuille de clients internationaux

LISTE DE COMPÉTENCES

- Appliquer des techniques de négociation à l'international
- Animer et motiver des équipes spécifiques de négociation
- Identifier des systèmes logistiques financiers et commerciaux
- Créer des outils de gestion de la relation clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Situations professionnelles reconstituées ?
- Réalisme d'une proposition commerciale chiffrée intégrant les contraintes logistiques et financières du client
- Une attestation validera l'acquisition des compétences de ce bloc

RNCP34060BC06 — Gestion d'une stratégie marketing à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

- Évaluer le potentiel d'un marché à l'international
- Identifier une ou plusieurs cibles internationales
- Adapter les composantes d'un produit ou service à la demande internationale
- Évaluer le montant d'investissement par pays Utiliser les actions de promotion et de communication adaptées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Situations professionnelles reconstituées ?
- Adéquation de l'assortiment marques produits à la zone géographique et à la stratégie de l'entreprise
- Une attestation validera l'acquisition des compétences de ce bloc

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous types d'entreprises, privées ou publiques, de tous secteurs d'activités

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable import export
- Responsable des achats
- Responsable grands comptes à l'international
- Chef de produits et/ou de marques régional ou global
- Manager d'équipe de ventes
- Responsable du développement
- Directeur marketing
- Directeur commercial
- Directeur des achats
- Directeur de centre de profil ou de filiales

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

SANS OBJET

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)	2 883 €

Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 403
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

10 membres dont 50% sont extérieurs à l'organisme de certification

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	8 583 €
Selon la branche	7 000 € – 9 350 €
Prise en charge	Branches concernées
8 583 €	Valeur par défaut · 204 branches
9 350 €	CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 100 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
8 000 €	CPNE chimie
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	05/07/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	05/07/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	19	0	100 %	57 %
2017	29	0	72 %	78 %
2016	30	0	96 %	77 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP25512

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://esci-paris.eu/programmes/programme-grande-ecole-management-international-1/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34060/>