CADRE COMMERCIAL ECHANGES INTERNATIONAUX
PROSPECTION DES MARCHES ETRANGERS

FORMATION PROFESSIONNELLE DE 300 H EN CENTRE POUR SALARIÉS & DEMANDEURS D'EMPLOI

Les PME-PMI confient au Cadre commercial toutes les opérations en rapport avec les marchés étrangers à la vente comme à l'achat. La sélection et l'approche des marchés apparaissent comme le support indispensable à l'action commerciale dans sa dimension "prospection-vente".

Les aspects réglementaires et la gestion des risques spécifiques et logistiques (choix en matière de transport-douane) forment la base de l'apprentissage.

La formation porte sur trois pôles principaux de compétences complémentaires :

- La vente et la prospection en marché étranger
  - Négociations commerciales à l'international
  - Stratégies de marketing/Prospection à l'Export
  - Principes juridiques des contrats commerciaux internationaux
- La gestion des risques en commerce international
  - Risques de logistique
  - Risques financiers et commerciaux
  - Risques de prospection
  - Méthodologie de maîtrise des risques
- La gestion financière et les outils d'aide à la décision (gestion informatisée).

L'utilisation de l'outil informatique dans ses applications bureautiques, l'accès à Internet pour des recherches thématiques, la pratique d'une ou plusieurs langues et la connaissance du monde contemporain permettent d'acquérir la polyvalence nécessaire pour exercer la fonction de Cadre commercial échanges internationaux. Le descriptif de chacun des modules présente les capacités et les savoirs qui pourront être acquis à l'issue de la formation.

Contenu de la formation

OPERATIONS LOGISTIQUES ET DOUANIERES : 40H

OBJECTIFS :

- Organiser toutes les fonctions de la logistique-transport-dédouanement avec mise en œuvre des choix à l'achat
- Gérer les problèmes logistiques et douaniers import

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Analyse de politiques logistiques d'entreprises
- Pratique des incoterms
- Utilisation de documents réels transport /douane
- Réalisation de cotations tout mode de transport
- Cas pratiques d'import

PAIEMENT A L'INTERNATIONAL : 16H

OBJECTIFS & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Identifier les instruments et techniques de paiement à l'international
- Opérer des choix en matière de paiement
- Apports théoriques et applications pratiques

RISQUES : 12H

OBJECTIFS & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Identifier et gérer les principaux risques à l'import
- Apports théoriques et applications pratiques

NEGOCIATION CMI: 30H

OBJECTIFS & MOYENS PEDAGOGIQUES

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients
- Mener une opération de prospection téléphonique
- Mener des opérations de mailing
- Gérer la relation client
- Apports méthodologiques et étude de cas

MARKETING: 40H

OBJECTIFS :

- Appliquer les grands principes de décision du marketing stratégique, en particulier à l'international
- Faire des recommandations pour le suivi opérationnel d'une stratégie commerciale export

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Présentation de techniques et d'outils spécifiques au marketing international et cas pratiques

Partenariat avec le Greta Tertiaire 94

Ecole Normale Supérieure de Cachan
Formation Continue et Développement
61, avenue du Président Wilson - 94235 Cachan cedex
T : 01 47 40 75 00 – F : 01 47 40 75 10
Internet : www.fcd.ens-cachan.fr

CADRE COMMERCIAL PROSPECTION DES MARCHES ETRANGERS

ACCES ET SELECTION: 16H

OBJECTIFS :

- Identification du dispositif d'aide à l'export
- Mise en œuvre de la méthodologie de choix de marchés étrangers

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques et cas pratiques

BUREAUTIQUE : 30H

OBJECTIFS & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Présentation et perfectionnement sous Word, Excel et PowerPoint

FINANCEMENT DES EXPORTATIONS : 20H

OBJECTIFS & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Etablir un budget, faire le suivi et trouver des aides
- Apports théoriques et applications pratiques

MONDE CONTEMPORAIN : 25H

OBJECTIFS NOTIONNELS :

- Maîtriser les données de base, politiques, géographiques, économiques et techniques concernant la mondialisation

OBJECTIFS METHODOLOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Réaliser des travaux d'analyse et de synthèse à partir de documents qui seront présentés à l'aide d'outils informatiques (traitement de texte, tableur et logiciel)

DEVELOPPEMENT DURABLE : 8H

OBJECTIFS :

- Intégrer la réflexion développement durable dans sa démarche professionnelle et personnelle

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Présentation des éléments clés et applications

CONTRATS INTERNATIONAUX : 20H

OBJECTIFS :

- Décrypter les principaux points des contrats à l'international et évaluer leurs conséquences juridiques
- Etre capable de rédiger un contrat dans des cas simples

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Présentation des bases juridiques théoriques nécessaires et de la méthodologie
- Mise en situation d'analyse de contrats

ANGLAIS : 36H

OBJECTIFS & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Faire une présentation commerciale en anglais (support PowerPoint)
- Accueillir/Informer (un client/un fournisseur/un nouveau collaborateur)
- Test de compréhension orale à visée commerciale et professionnelle

TECHNIQUE DE RECHERCHE D'EMPLOI : 14H

OBJECTIFS :

- Définir un projet professionnel réalisable
- Analyse du marché
- Présenter une candidature écrite efficace (lettre de motivation et CV) pour obtenir un entretien
- Préparer l'entretien de recrutement pour obtenir l'emploi

CONTENUS :

- Cibler la recherche d'emploi
- Rédiger un dossier de candidature adapté à l'emploi recherché (lettre de motivation et CV)
- S'entraîner à l'entretien de recrutement

Organisation pédagogique

CONDITIONS D'ADMISSION :

- *Bac + 3 acquis dans le domaine commercial ou niveau avec expérience professionnelle dans un poste à responsabilités commerciales ou techniques*

PUBLIC VISE :

- *Demandeurs d'emploi*
- *Salariés (Congé individuel de formation /plan de formation en entreprise)*

REUNION D'INFORMATION COLLECTIVE :

- *Date non définie : nous contacter*

MODALITES DE RECRUTEMENT :

- *Pré sélection sur dossier : CV, lettre de motivation et dossier de candidature à envoyer à :*
  ENS de Cachan – Service FCD
  61 avenue du président wilson-94235 Cachan Cdx
  : fcd@ens-cachan.fr
- *Entretien individuel avec la coordinatrice pédagogique*
- *Test écrit en anglais*

NOMBRE DE STAGIAIRES : 18

CALENDRIER* :

- *Du lundi 03 décembre 2012 au vendredi 22 février 2013*

COUT DE LA FORMATION :

- *Pour les salariés : nous consulter*

COORDINATRICE PEDAGOGIQUE

Aline BATAILLE

COORDINATRICE ADMINISTRATIVE

Sabrina SI AMER

INTERVENANTS :

- *Titulaires de l'Education Nationale et Professionnels*
- *Conseillers du Commerce Extérieur de la France*

* *Sous Réserve de Modifications*

îledeFrance