

Siret : 442 293 734 00012
N° de déclaration d'activité : FPC52440410944
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat
(art. L.6352-12)

PARCOURS
COMMERCE INTERNATIONAL

LICENCE DROIT ÉCONOMIE GESTION MENTION GESTION

PARCOURS COMMERCE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

OPTION DÉVELOPPEMENT EXPORT / MARKETING

Titre RNCP de niveau 6
N° d'enregistrement RNCP : 35924
Code formation : 20531023



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Le cycle est accessible aux titulaires d'un BTS, DUT, L2, École de Commerce, de tout autre diplôme national de niveau Bac+2 ou titulaires d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5



OBJECTIFS DU DIPLÔME

Objectifs pédagogiques et compétences visées

- Appréhender les éléments de l'environnement économique externe de l'entreprise (réaliser veille concurrentielle, étude sectorielle, tendances du marché, évaluer les modes d'intervention des Pouvoirs publics) et élaborer des documents de travail
- Collaborer au sein ou avec des services marketing, commercial, ADV et achat/production : mettre en œuvre les outils de politique commerciale définis par la direction, mettre en œuvre un plan d'action commerciale, réaliser des études de marchés
- Prendre part, dans le respect des réglementations en vigueur, en situation de responsabilité, à un processus de négociation avec des fournisseurs ou des clients
- Prendre en charge l'exécution ou le suivi d'opérations commerciales internationales et dialoguer avec les opérateurs professionnels externes en langues étrangères
- Participer à la détermination des procédures adaptées à l'activité et proposer des éléments concourant à la résolution d'un problème de gestion d'activité
- Comprendre et utiliser les informations financières liées à l'activité de l'entreprise

Perspectives d'emploi

Métiers visés

- Commercial(e) export
- Chef(fe) de zone
- Chef(fe) de produit
- Assistant(e) marketing export
- Chargé(e) de développement
- Assistant(e) import/export
- Assistant(e) ADV export
- Attaché(e) de direction internationale
- Assistant(e) logistique export
- Technicien(ne) spécialisé(e) en opérations financières internationales
- Agent d'exploitation aérien ou maritime import ou export
- ...

Secteurs d'activité

- Tous secteurs d'activité



MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Des suivis réguliers en entreprise et par téléphone. Mise en place d'une réunion des tuteurs au début du premier trimestre de formation. Incitation à la formation des tuteurs.

Modalités d'évaluation : contrôle continu, évaluation professionnelle en entreprise, sessions d'examens sur les modules du tronc commun. Des rattrapages sont possibles pour chaque UE si l'apprenant n'a pas eu la moyenne dans l'une d'entre elle.

Modalités d'attribution du diplôme : Avoir une moyenne générale pondérée de 10/20 minimum sur l'ensemble des Unités d'Enseignement. Acquérir une expérience d'un an dans un domaine en lien avec le parcours Commerce et Développement International. Rédiger un rapport d'activité professionnelle basé sur l'expérience professionnelle.



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours en présentiel (voir annexe 2 du guide de l'apprentissage ou du guide de l'alternance : Conditions Générales de Ventés)

Formateurs professionnels et enseignants chercheurs

Les cours se déroulent sur une année et sont répartis majoritairement sur 2 jours de formation par semaine : le jeudi Cnam et le vendredi ENC

Locaux et équipements

Locaux : au cœur de Nantes pour l'ENC et au Nord de Nantes pour le Cnam

Équipement : salle informatique, matériel vidéo

Handicap : sensibilisé à l'importance de faciliter l'accès à la formation de toute personne porteuse de handicap, nous sommes à votre écoute pour la mise en place de modalités spécifiques. Nous disposons d'un référent handicap, veuillez nous contacter : referent-handicap@enc-nantes.fr



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

12 mois de formation : du 3 septembre 2024 au 26 août 2025

Volume Horaire : 616 heures (469 heures au Cnam et 147 à l'ENC)

Rythme d'alternance : 1 semaine formation, 2 semaines entreprise

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier de l'année précédente

Modalités d'accès à la formation : étude du dossier et entretien de motivation

Intégration à partir du mois de septembre



TARIFS

Coût de la formation pour l'alternant :

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : **pas de frais de formation**

En formation continue : se renseigner auprès de Pôle emploi

Coût de la formation pour l'employeur :

En contrat d'alternance : **7 800 euros** pour toute la durée de la formation

Montant pris en charge en partie ou en totalité par l'OPCO concerné



LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

Lieux de la formation

CFA CFP ENC

1, place de la Bourse

44000 NANTES

02 40 48 41 13

CNAM

25 boulevard Guy Mollet

44300 NANTES

Contacts

Responsable de Formation

Véronique GRELET -

v.grelet@enc-nantes.fr

Assistante de formation

Ségoène MATHIEU -

s.mathieu@enc-nantes.fr

02 40 48 41 13



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
ANG320 - Anglais professionnel	49h	- Développer la compréhension et la maîtrise de l'expression et maîtriser l'interaction en anglais	Contrôle continu
DVE103 - Développement International des Entreprises	70h	- Réaliser une analyse externe (repérage des mutations de l'environnement international, impact de ces mutations sur la dynamique du secteur d'activité dans lequel évolue l'entreprise étudiée et identification des risques associés à l'environnement international ou à une opération de vente internationale) - Réaliser une analyse interne (diagnostic de développement international de l'entreprise et identification de ses avantages concurrentiels) - Faire des recommandations en	Contrôle continu et/ou examen final

		<p>termes de stratégie d'internationalisation de l'entreprise, basées sur les analyses précédentes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir en partie la mise en œuvre de cette stratégie d'internationalisation, à travers l'élaboration d'une stratégie marketing international. La mondialisation des marchés engendre une intensification majeure de la concurrence, et par la même une importance croissante du rôle du marketing pour dégager de la valeur ajoutée auprès des consommateurs et acheteurs de différents pays, tout en consolidant les marges. Pour cette raison, le cours privilégiera l'angle du marketing international. L'objectif est de préparer les étudiants à relever les challenges auxquels sont confrontés les marketeurs internationaux en les sensibilisant aux fonctionnements spécifiques des consommateurs étrangers et aux adaptations nécessaires en matière de marketing. 	
DVE104 – Géographie et économie de la mondialisation	49h	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre la nature et les effets des relations économiques et géographiques entre pays dans la période contemporaine. - Mettre en évidence les caractéristiques fondamentales de l'économie mondiale contemporaine. - Comprendre les mécanismes qui gouvernent les relations économiques régionales et internationales. - Comprendre les relations commerciales entre les Etats et les grands ensembles régionaux mondiaux. - Eclairer la relation entre les grands débats théoriques, les discussions internationales, les recommandations et les principales pratiques du commerce international. 	Contrôle continu
EAR110 - L'Union Européenne : origines et fonctionnement	49h	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptabilité - Compréhension des systèmes de décision 	Examen final
ESC101 - Mercatique I : études de marché et nouveaux enjeux de la Data	49h	Savoir définir et mettre en œuvre une étude marketing dans des problématiques courantes	Examen de contrôle : 2 sessions
ESC103 – Veille stratégique et concurrentielle	70h	<ul style="list-style-type: none"> - Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise. - Acquérir les connaissances des 	Examen final

		méthodes et des ressources pour réaliser une veille concurrentielle. Réaliser en groupe une étude de cas et rédiger un rapport de veille.	
ESC117 – Marketing des achats	49h	<ul style="list-style-type: none"> - Appréhender la place de la fonction achats dans une organisation - Comprendre les aspects juridiques liés aux achats - Maîtriser les outils du responsable des achats 	Examen final
LTR122 – Douanes et financement des opérations internationales	35h	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les missions et l'organisation de la Douane ; prendre conscience des relations entre les pouvoirs publics et les opérateurs privés - Comprendre le fonctionnement d'un dédouanement et les règles de base du droit douanier - Savoir employer une terminologie professionnelle relative à la douane - Se familiariser avec la gestion des documents douaniers - Connaître les missions et l'organisation de la Douane - Comprendre le fonctionnement d'un dédouanement - Être informé des règles de base du droit douanier - Savoir employer une terminologie professionnelle relative à la douane - Se familiariser avec la gestion des documents douaniers, accomplir les formalités en douane à l'import et l'export - Prendre conscience des relations entre les pouvoirs publics et les opérateurs privés. 	Contrôle continu
LTR125 – Logistics overseas	35h	<ul style="list-style-type: none"> - Appréhender le fonctionnement des modes de transports dits intercontinentaux (terrestres, aériens et maritimes). - Articuler la question des transports internationaux à celle de la Global Supply Chain. - Appréhender les enjeux et les modalités propres à la logistique et au transport de marchandises internationaux, dans un contexte très dépendant des évolutions économiques, financières, et géo-stratégiques . <p>Maîtriser la demande de cotation et élaborer un dossier " transit ".</p>	Contrôle continu
UAM10D - Expérience professionnelle	35h	Compétences visées par le référentiel métier du parcours	12 mois minimum d'expérience professionnelle dans la spécialité Rédaction d'un rapport d'activité

[Tapez ici]

Approfondissement métiers du développement export et du marketing – 147h au total			
Pré requis commerce international		<ul style="list-style-type: none">- Les incoterms- La sécurisation des paiements à l'international	Mises en application de cas pratiques en cours de formation
LV2 – Espagnol ou Allemand		<ul style="list-style-type: none">- Développer la compréhension et la maîtrise de l'expression en application professionnelle à l'international : prospection, actions commerciales, organisation de salons, contrats, etc.	Contrôle continu et examen final
Découverte d'une LV3 – Mandarin ou Italien		<p>Se présenter professionnellement, Accueillir un visiteur</p> <ul style="list-style-type: none">- Acquérir les éléments interculturels nécessaires à la relation commerciale.	Contrôle continu et examen final
Marketing export / Webmarketing		<ul style="list-style-type: none">- Définir les objectifs- Déterminer les cibles, les sociaux styles- Utiliser les outils du marketing : les analyses Swot et les 4 P- Identifier le positionnement et les territoires de marques, la segmentation- Comprendre les identités, les formes, les couleurs- S'initier au NeuroMarketing- Optimiser les réseaux sociaux professionnels- Participer à des e-salons- Actualiser les sites internet	Réalisation concrète d'un plan marketing ciblé. Examen final oral de présentation du plan marketing