

Siret : 442 293 734 00012

N° de déclaration d'activité : FPC52440410944

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art. L.6352-12)

LICENCE DROIT ECONOMIE GESTION MENTION GESTION

PARCOURS COMMERCE INTERNATIONAL

SPECIALISATION DEVELOPPEMENT EXPORT / MARKETING

N° d'enregistrement RNCP : 24425

Code formation : 20512004



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Le cycle est accessible aux étudiants titulaires d'un BTS, DUT, L2, Ecole de Commerce, de tout autre diplôme national de niveau BAC+2 ou titulaires d'un niveau équivalent.



OBJECTIFS ET VALIDATION DU DIPLÔME OU DU TITRE

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
- Attaché(e) de Direction internationale
- Assistant(e) import/export
- Assistant(e) ADV export
- 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 semestre 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. Une session de rattrapage est possible 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 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 professionnel basé sur l'expérience professionnelle et une résolution problématique.



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Cours en présentiel et à distance (voir annexe 2 : Conditions Générales de Vente)

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



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

12 mois de formation : de fin août 2020 à début septembre 2021

Volume Horaire : 670 heures (470,50 heures au CNAM et 199,50 à l'ENC)

Rythme de l'alternance : lundi, mardi, mercredi en entreprise



TARIFS

Prix minimum de vente de la formation : 7000€

Prise en charge des frais de formation par l'OPCO selon les tarifs en vigueur (contactez-nous pour plus d'informations)

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Statut apprenti ou salarié en alternance : pas de frais de formation

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

Sensibilisés 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

Délais d'accès

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

Modalités d'accès à la formation : tests et entretien individuel de motivation

Intégration à partir de fin août



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

CFP ENC CFA
6 rue Crébillon
44000 NANTES

CNAM
25 bd Guy Mollet
44300 NANTES

Contacts

Véronique Grelet - Responsable de formation
v.grelet@enc-nantes.fr

Camille Fallourd - Assistante de formation
c.fallourd@enc-nantes.fr

02 72 01 22 72



Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
DRA103 Règles générales du droit des contrats	35 h	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les aspects théoriques et pratiques du droit des contrats et des obligations. - Acquérir une bonne connaissance des règles générales gouvernant les relations entre l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, clients, prêteurs, assureurs, administration, etc.). - Comprendre les étapes de la conclusion d'un contrat et gérer les risques inhérents à son exécution. - Connaître les clauses contractuelles les plus usuelles et savoir les utiliser. - Savoir lire un contrat et gérer son exécution. 	Examen final écrit (questions de cours et cas pratiques)
MSE101 Management des organisations	52,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les étapes clés de l'histoire du management - Connaître l'approche processus d'une organisation - Connaître les principes et formes des organisations - Savoir mettre en œuvre des outils de gestion des organisations - Savoir mettre en œuvre des outils de gestion de processus 	Contrôle continu et examen final écrit
DVE102 Géographie et économie du commerce international	70 h	<ul style="list-style-type: none"> - Savoir déchiffrer les sources d'informations quotidiennes qui rendent compte des différents aspects de l'économie internationale contemporaine. - Pouvoir interpréter les fondamentaux et replacer l'événementiel dans le cadre d'une vision élargie des réalités internationales. - Utiliser et organiser la lecture des informations économiques ponctuelles de façon méthodique et critique, afin de les sélectionner en fonction de leur solidité et de leur validité. - Associer une vision macro des réalités internationales à des pratiques de décision économique en entreprise. 	Contrôle continu sur la base de travaux personnels et épreuve écrite finale portant sur la validation des connaissances fondamentales et sur la compréhension d'une ou deux questions en lien avec l'actualité économique internationale
DVE103	70 h	Réaliser une analyse externe (repérage des mutations de	

Développement international des entreprises		<p>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)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser une analyse interne (diagnostic de développement international de l'entreprise et identification de ses avantages concurrentiels) - Faire des recommandations en termes de stratégie d'internationalisation de l'entreprise, basées sur les analyses précédentes - 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. 	Contrôle continu et/ou examen final
ESC101 Mercatique I : les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	52,5 h	Savoir définir et mettre en œuvre une étude marketing dans des problématiques courantes	Contrôle continu et examen final
ESD104 Politiques et stratégies économiques dans le monde global	52,5 h	Comprendre les grands enjeux économiques et financiers et acquérir les bases pour en débattre	Examen final écrit
EAR110 L'Union Européenne : Origines et fonctionnement	52,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptabilité - Compréhension des systèmes de décision 	Examen final
ANG300	52,5 h	Développer la compréhension et la	

Anglais professionnel		maîtrise de l'expression et maîtriser l'interaction en anglais	Contrôle continu
UAM110 Expérience professionnelle	33 h		
LV2 Espagnol ou Allemand	27 h	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
Découverte d'une LV3 Mandarin ou italien	10 h	Se présenter professionnellement, Accueillir un visiteur Acquérir les éléments interculturels nécessaires à la relation commerciale.	Contrôle continu et examen final
Approfondissement métiers du développement export et du marketing Pré-requis Commerce International Transport Assurance Douane Développement export	162,5 h	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les étapes d'une opération import export - Définir et utiliser les INCOTERMS 2020 - Faire la distinction opérationnelle et juridique entre transitaire et commissionnaire de transport. - Savoir identifier les principales étapes d'une opération de transport multimodal. - Connaître les modes opératoires de transport du fret. - Maîtriser les incoterms 2020 et en connaître leur portée juridique. - Appréhender le cadre juridique du transport international de marchandises - Etre sensibilisé aux réglementations spécifiques au transport - Savoir identifier les risques du transport multimodal. - Comprendre l'ensemble des mécanismes de l'assurance marchandises transportées (souscription, garanties, exclusions, franchise) - Connaître les principales étapes d'un sinistre transport à l'international, assuré en ad valorem. <p>Interventions en anglais</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les études de marché export - Identifier les risques export - Financer la prospection - Conduire un entretien commercial 	<p>Mise en application formative</p> <p>Mises en application de cas pratiques en cours de formation et examen final écrit</p> <p>Evaluation formative et examen final oral en anglais</p>

Marketing / Webmarketing		<p>export</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiser, participer et exploiter un salon à l'international - Chiffrer une action commerciale - Choisir un INCOTERM 2020 - Gérer les crédits documentaires <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 	<p>Réalisation concrète d'un plan marketing ciblé.</p> <p>Examen final oral de présentation du plan marketing</p>
--------------------------	--	--	---

INTERVENANTS :

DRA103 : M. CARLE / M. OUEDRAOGO

EAR110 : Mme HERVO

DVE102 : Mme REUILLON-BODENES

DVE103 : M. LHOMMEAU / Mme GERARD / Mme THIBAUD

MSE101 : M. CASTEL / Mme LE BERRE

ESC101 : M. BOUKHELADENE

ESD104 : M. RAISON

ANG300 : Mme STEVENS

LV2 ESPAGNOL : Mme CASCON

LV2 ALLEMAND : M. BOCQUET

LV3 MANDARIN : Mme GRELET

LV3 ITALIEN : Mme IOVANICCHI

TRANSPORT ASSURANCE DOUANE : Mme COLLEZ

DEVELOPPEMENT EXPORT : Mme GIMBRETIERE

MARKETING / WEBMARKETING : M. LE BRUN / M. GAY