

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19609**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Licence professionnelle Commerce spécialité Marketing achat et vente à l'international

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Lorraine, Ministère de l'Enseignement Supérieur	Recteur de l'académie, chancelier des universités, Président de l'université de Lorraine

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Exercer des responsabilités dans la gestion des achats à l'international (prospection, négociation, suivi des contrats...), la gestion commerciale de la sous-traitance (cahiers de charge, prospection, suivi des partenariats...), la gestion commerciale du développement international (définition de stratégie de développement, recherche de débouchés, gestion de la force de vente internationale...), la gestion administrative de l'import et de l'export (suivi des commandes et des livraisons, gestion des transporteurs et des intermédiaires...)...

- Connaître l'environnement technique et commercial de l'entreprise.
- Etre capable d'appréhender les concepts centraux liés au commerce et à la gestion. Développer les capacités d'analyse et de synthèse.
- Mise en perspective des problématiques liées au cadre juridique local et international que rencontrent les entreprises.
- Traiter un sujet commercial avec un interlocuteur en langue anglaise, espagnole, allemande ou italienne en utilisant les moyens de communication adaptés à la situation.
- Rédiger des documents administratifs, commerciaux, de transport et financiers en anglais, espagnol, allemand ou italien.
- Présenter, assurer la promotion à l'écrit et à l'oral d'une organisation, d'un produit en anglais, espagnol, allemand ou italien.
- Analyser les marchés internationaux et organiser une veille stratégique et commerciale. Participer à une démarche marketing dans un contexte international (mix marketing, gestion de produits)
- Positionner l'action marketing dans l'entreprise B to B. Acquérir les méthodes et outils marketing spécifiques au B to B. Gérer la relation client en B to B.
- Analyser et réagir aux contraintes, menaces et opportunités qui se présentent à une entreprise dans son développement à l'international, comprendre les orientations des entreprises.
- Savoir lire un bilan. Analyser la situation et la rentabilité d'une entreprise. Construire des indicateurs de performance. Construire des budgets.
- Gérer les différences interculturelles et les coutumes et pratiques commerciales spécifiques. Mettre en place et améliorer le service au client à l'international
- Appréhender le marketing achats et l'achat amont. Identifier le portefeuille achats, les types d'achats et leurs segmentations. Réaliser une étude de marché et un sourcing dans un contexte interculturel.
- Choisir les stratégies de base à court terme en tenant compte des contraintes de l'entreprise.
- Comprendre la stratégie achat de l'entreprise et contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de sa politique d'achats. Analyser les besoins d'achats et d'approvisionnement de l'entreprise. Identifier et définir les risques liés aux achats. Analyser et optimiser les coûts. Mettre en place une procédure achat. Rédiger un cahier des charges. Gérer les achats de sous-traitances. Mesurer la performance des fournisseurs
- Maîtriser les principes de paiement et de recouvrements à l'international. Maîtriser le montage des dossiers de financements, le CREDOC, les incoterms, les normes d'assurance. Maîtriser les techniques de dédouanements.
- Utiliser Internet comme support du sourcing à l'international. Utiliser Internet comme vecteur de rationalisation des achats. Comprendre les places de marchés électroniques.
- Assurer le suivi et l'activité du service achat ou du service import-export de l'entreprise en accord avec les contraintes de la chaîne logistique étendue (supply chain). Planifier les besoins en achats afin d'augmenter la performance de la production (flux tendus vs flux poussés) et le niveau de service aux clients. Assurer la gestion et le suivi du processus de commandes. Identifier et analyser les risques de dysfonctionnement dans les flux de commande. Gérer les expéditions et préparer les éléments de facturation. Optimiser et réduire les coûts d'approvisionnement et de stockage. Optimiser le réseau logistique et choisir les bons modes de transport. Rechercher les solutions alternatives les plus adaptées pour faire face à un dysfonctionnement dans la chaîne logistique. Utiliser Internet pour développer les ventes à l'international. Maîtriser la complémentarité des canaux de distribution physiques et numériques et en développer leur synergie.
- Prévoir, suivre et développer les ventes à l'international. Utiliser les réseaux sociaux pour préparer la prospection à l'international. Construire son business plan à l'international.
- Négocier en veillant à la maîtrise des risques financiers, de prix, de paiements, aux risques juridiques et fiscaux, aux risques techniques et à la qualité. Négocier les ajustements nécessaires avec le client, les services internes et externes. Négocier dans un contexte multiculturel.
- Organiser des séries de conférences et des visites d'entreprises. Conduire et réaliser un projet de développement international pour

une entreprise. Prendre des responsabilités. Communiquer et travailler en équipe et en autonomie. Développer le sens critique.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Entreprises dont l'activité est liée à l'import-export : PME-PMI, banques, assurances, sociétés de transport international, ...
 Gestionnaire des achats à l'international
 Gestionnaire commerciale de la sous-traitance
 Gestionnaire commercial du développement international
 Gestionnaire administratif de l'import et de l'export

Codes des fiches ROME les plus proches :

N1202 : Gestion des opérations de circulation internationale des marchandises

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les objectifs de la formation sont l'acquisition de compétences transversales nécessaires pour occuper un poste de technicien/assistant de gestion avec une focalisation sur les achats et les ventes à l'international.

UE1 Langues - 10 ECTS

UE2 Les fondamentaux du marketing des entreprises internationales -20 ECTS

UE3- Comprendre, gérer et maîtriser le processus d'achat et vente à l'international - 15 ECTS

UE4- Projet tutoré - 5 ECTS

UE5 Stage en entreprise (apprenti ou contrat pro) - 10 ECTS

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat d'apprentissage	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Après un parcours de formation continue	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat de professionnalisation	X	Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE	X	Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24.11.1999, relatif à la licence professionnelle

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 16 septembre 2014 relatif aux habilitations de l'Université de Lorraine à délivrer des diplômes nationaux

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret n° 2002-590 du 24 avril 2002 relatif à la validation des acquis de l'expérience par les établissements d'enseignement supérieur

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.insertion.univ-lorraine.fr>

Autres sources d'information :

Site de l'Université de Lorraine : www.univ-lorraine.fr > Etudier à l'UL> Offre de formation
[Université de Lorraine](#)

Lieu(x) de certification :

[Université de Lorraine](#)

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

[IUT Charlemagne à Nancy](#)

Historique de la certification :