

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23675**

Intitulé

Responsable en commerce international

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
CCI France - Réseau Negoventis	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Responsable en commerce international pilote et met en œuvre l'action commerciale de l'entreprise sur les zones confiées, assure la gestion économique, administrative et financière de l'activité à l'internationale, prospecte et vend, développe les ventes en volume et en valeur, assure l'animation du réseau (agences commerciales/distributeurs/agents) dont il est responsable. Il peut être amené à négocier des achats pour le compte de son entreprise.

Il a pour missions plus concrètes d'élaborer des diagnostics stratégiques positionnant l'offre de l'entreprise sur le marché, de développer des courants d'affaires seul ou avec un réseau d'agents, de négocier des contrats auprès des clients sur la zone export qu'il couvre, de coordonner la mise en œuvre des projets (élaboration des offres techniques, suivi de chantiers, logistique, approvisionnement...) et d'assurer le suivi administratif de la zone avec l'équipe sédentaire export (service après-vente, paiements...).

Les activités du Responsable en commerce international s'articulent autour des 7 pôles majeurs suivants :

- 1/ Stratégie commerciale à l'international et plan d'actions ;
- 2/ Stratégie de prospection à l'international ;
- 3/ Négociation des ventes à l'international ;
- 4/ Gestion d'un portefeuille clients à l'international ;
- 5/ Constitution et animation d'un réseau de partenaires à l'international ;
- 6/ Management d'une équipe opérationnelle ;
- 7/ Coordination des actions de gestion administrative, financière et logistique à l'international.

Le titulaire de la certification est capable de :

- Réaliser le diagnostic interne de l'entreprise
- Réaliser le diagnostic marché à l'international
- Définir la stratégie commerciale à l'international
- Définir un plan d'actions commerciales à l'international.
- Cibler les prospects et clients à l'international
- Préparer et organiser l'action commerciale
- Réaliser l'action commerciale (prospector, négociateur, vendre, acheter)
- Evaluer l'action commerciale
- Fidéliser la clientèle
- Constituer une équipe commerciale
- Animer l'équipe commerciale
- Manager un projet de développement à l'international
- Etablir des contrats commerciaux
- Gérer les risques financiers à l'international
- Coordonner les modalités d'acheminement de biens ou de services

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

Entreprises des secteurs de l'industrie, du commerce ou des services développant une activité à l'export

Les emplois occupés peuvent être :

- Attaché commercial export
- Responsable en Commerce International
- Chef de zone export
- Responsable administration des ventes export

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : Management en force de vente

M1701 : Administration des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comprend sept composantes majeures :

- 1/ Stratégie commerciale à l'international et plan d'actions ;

- 2/ Stratégie de prospection à l'international ;
- 3/ Négociation des ventes à l'international ;
- 4/ Gestion d'un portefeuille clients à l'international ;
- 5/ Constitution et animation d'un réseau de partenaires à l'international ;
- 6/ Management d'une équipe opérationnelle ;
- 7/ Coordination des actions de gestion administrative, financière et logistique à l'international.

Le dispositif de Certification repose sur un ensemble d'épreuves et de situations professionnelles, évaluées par des intervenants / professionnels en activité et par un jury constitué de personnalités qualifiées du monde économique (Jury de professionnels).

Les modalités d'évaluation sont les suivantes :

- Pour chacune des composantes : contrôle continu, cas de synthèse et simulation/jeu de rôle pour la négociation/vente...
- En évaluation de synthèse :
- Présentation devant un jury et soutenance orale d'un rapport, de stage ou de mission, relatif à une action à l'international conduite en entreprise ;
- Présentation et soutenance orale, en français et/ou pour partie dans une autre langue, d'un projet international incluant la réalisation d'un diagnostic pour le compte d'une entreprise.
- Obtention d'un score en langue anglaise au minimum correspondant au niveau médian B1 du Cadre Européen de Référence (650 au TOEIC, 50 au BULATS..)

Les candidats à la VAE devront pour leur part constituer un portefeuille de preuves et s'entretenir avec un jury de professionnels et de personnes qualifiées pour obtenir tout ou partie de la certification.

Pour obtenir la certification :

Le candidat doit valider 4 blocs de compétences, décrits cidessous, quelle que soit la voie d'accès

Ces blocs sont capitalisables sur 5 ans.

Bloc de compétence :

INTITULÉ

DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 23675 - Stratégie commerciale et stratégie de prospection à l'international

Description :

En veillant à sa cohérence avec les orientations de l'entreprise et sa stratégie commerciale à l'international, piloter le plan d'actions devant contribuer au développement de son activité, en tenant compte des spécificités de sa zone :

- Analyser les caractéristiques de sa zone et les résultats des exercices précédents
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie marketing et commerciale
- Choisir les actions à conduire et définir leur budget
- Formaliser et l'argumenter le plan d'action
- Définir les modalités de mise en œuvre, de suivi et d'évaluation des actions

En identifiant les évolutions en cours et les sources potentielles de développement à l'international, élaborer la stratégie de prospection en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard des publics cibles, des objectifs à atteindre, des spécificités de sa zone et des moyens disponibles :

- Analyser les données recueillies à l'issue d'études de marché
- Evaluer le positionnement de son entreprise et de la concurrence
- Identifier des cibles à démarcher
- Elaborer une stratégie de prospection et organiser des actions à conduire
- Capitaliser les informations recueillies auprès des entreprises démarchées

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)
Contrôle continu et Etude de cas portant sur l'élaboration d'une stratégie commerciale et une stratégie de prospection à l'international

Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)
Etude de cas portant sur l'élaboration d'une stratégie commerciale et une stratégie de prospection à l'international

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

Attestation :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation.

Le bloc est certifiable par la VAE

INTITULÉ

DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 23675 -
Négociation des ventes et gestion du portefeuille clients à l'international

Description :

En préparant sa stratégie et en élaborant une proposition commerciale adaptée aux besoins du client, négocier les conditions de la vente à l'international en développant un argumentaire et en veillant à l'atteinte de ses objectifs et au maintien de la marge bénéficiaire :

- Analyser les informations concernant les entreprises
- Préparer les entretiens à conduire
- Analyser les besoins de l'entreprise
- Elaborer une proposition financière
- Procéder à une négociation de la vente et sa conclusion

En tenant compte des dimensions culturelles et des usages propres à chaque zone, gérer son portefeuille en effectuant un suivi régulier de ses clients et en mettant en œuvre des actions qui contribuent à leur fidélisation :

- Effectuer le suivi et l'actualisation de son portefeuille clients
- Anticiper leurs besoins
- Accompagner leur développement
- Organiser les actions de fidélisation
- Mettre en œuvre les enquêtes de satisfaction

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)
Contrôle continu et Etude de cas portant sur le développement des actions avec ses partenaires à l'international
Oral : épreuve de négociation en français et en anglais
Validation du bloc professionnel

En formation continue (salarié)
Etude de cas portant sur le développement des actions avec ses partenaires à l'international
Oral : épreuve de négociation en français et en anglais
Ou
Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

Attestation :

Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation.
Le bloc est certifiable par la VAE

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 23675 - Constitution et animation d'un réseau de partenaires à l'international et management d'une équipe opérationnelle</p>	<p>Description : En vue de disposer d'un réseau de prestataires fiables contribuant au développement de son activité, gérer un réseau constitué de distributeurs, fournisseurs et agents, en organisant les conditions de relations pérennes et en veillant à établir des contrats respectant les réglementations en vigueur dans les pays concernés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Effectuer le repérage des partenaires potentiels et de leur positionnement - Organiser les modalités de coopération avec les partenaires - Préparer les appels d'offre et participer à la sélection des partenaires - Organiser des séminaires d'information et/ou de formation <p>En définissant les missions et en coordonnant les actions à réaliser, manager une équipe sédentaire ou mobile, en France ou à l'étranger, en tenant compte des dimensions culturelles et en favorisant la professionnalisation de ses collaborateurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiser les missions et des activités - Elaborer des profils de compétences et la participer au recrutement des collaborateurs - Fixer des objectifs collectifs et individuels - Effectuer le suivi des activités et des procédures - Evaluer et professionnaliser les membres de son équipe <p>Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) Contrôle continu et Etude de cas portant le sourcing fournisseurs Oral : (en français ou/et en anglais) portant sur la conduite d'un entretien professionnel et une évaluation d'aptitudes managériales. Validation du bloc professionnel</p> <p>En formation continue (salarié) Etude de cas portant le sourcing fournisseurs Oral : (en français ou/et en anglais) portant sur la conduite d'un entretien professionnel et une évaluation d'aptitudes managériales. Validation du bloc professionnel</p> <p>Ou Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p> <p>Attestation : Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation. Le bloc est certifiable par la VAE</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 23675 - Coordination des actions de gestion administrative, financière et logistique à l'international</p>	<p>Description : En collaboration avec les acteurs internes et externes impliqués dans le projet, coordonner les actions de gestion administrative, financière et logistique concernant la vente et son dérivé chez le client, en veillant au respect des procédures administratives et réglementaires propres aux pays concernés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sélectionner les procédures logistiques et douanières - Superviser la rédaction du contrat de vente et jusqu'à la vérification de sa conformité - Organiser le suivi des ventes - Anticiper les problèmes et leur mode de résolution - Effectuer le suivi de son activité et son reporting à la direction <p>Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) Contrôle continu et Etude de cas portant sur la coordination des actions de gestion administrative, logistique et contractualisation à l'international Validation du bloc professionnel En formation continue (salarié) Etude de cas portant sur la coordination des actions de gestion administrative, logistique et contractualisation à l'international Ou Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p> <p>Attestation : Le bloc est certifié et donne lieu à une évaluation et une validation. Le bloc est certifiable par la VAE</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<p>Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :</p> <p>Un président (Personnalité qualifiée du monde économique) Un représentant des employeurs Un représentant des salariés Un représentant de l'organisme de formation</p>
En contrat d'apprentissage	X	Idem.
Après un parcours de formation continue	X	Idem.
En contrat de professionnalisation	X	Idem.
Par candidature individuelle	X	Idem.
Par expérience dispositif VAE prévu en 2008	X	Idem.

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Référence du décret général :**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 16 janvier 2008 publié au Journal Officiel du 24 janvier 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 2 ans, avec effet au 24 janvier 2008 jusqu'au 24 janvier 2010

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable en commerce international" avec effet au 25 juillet 2015, jusqu'au 25 juillet 2020.

Arrêté du 22 décembre 2014 publié au Journal Officiel du 31 décembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable en commerce international" avec effet au 31 décembre 2014, jusqu'au 31 décembre 2015.

Arrêté du 14 janvier 2010 publié au Journal Officiel du 22 janvier 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable en commerce international avec effet au 22 janvier 2010, jusqu'au 22 janvier 2015.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

300 titulaires de la certification en moyenne chaque année.

Autres sources d'information :

ACFCI : www.cci.fr

ACFCI**Lieu(x) de certification :**

: Bourgogne Franche-Comté - Doubs (25) [CCI du Doubs]
: Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Tarn (81) [CCI de Castres-Mazamet]
: Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Charente (16) [CCI d'Angoulême]
: Pays de la Loire - Loire-Atlantique (44) [CCI de Nantes-Saint-Nazaire]
: Normandie - Manche (50) [CCI de la Manche]
: Alsace Lorraine Champagne-Ardennes - Bas-Rhin (67) [CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin]

CCI FRANCE

46 Avenue de la grande Armée CS - 50071
75858 Paris cedex 17

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

Réseau national Negoventis, sous l'égide de CCI France :

- CCI de Bordeaux
- CCI de Corrèze
- CCI de Côte d'Or
- CCI de Grenoble
- CCI de Lyon
- CCI de l'Yonne
- CCI de Nantes-St Nazaire
- CCI de Paris IDF
- CCI de Rennes
- CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin
- CCI du Puy-de-Dôme
- CCI du Tarn
- Groupe FIM (CCI Centre et Sud Manche)
- SIFCO (CCI du Doubs, de Haute-Saône et Belfort)
- CCI de Nouvelle-Calédonie
- CCI de Meurthe-et-Moselle
- CCI du Cher
- CCI de la Guyane

Historique de la certification :

Certification précédente : [Responsable en commerce international](#)