

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 30721**

Intitulé

Responsable commercial en affaires internationales

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

La compagnie de formation - MBWAY

Directeur

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/la Responsable commercial(e) des affaires internationales exerce les activités suivantes :

- Elaboration de plans d'action marketing pour des marchés ciblés
- Développement d'une activité à l'international (y compris de type e-business)
- Démarchage de prospects
- Organisation de missions commerciales ou de salons à l'étranger
- Collecte d'informations sur l'évolution du marché et la concurrence
- Mise en place d'un réseau commercial adapté à la zone concernée
- Mise en œuvre de la politique d'achats de l'entreprise selon des objectifs de rationalisation et de réduction des coûts
- Recherche et sélection des produits, des prestations immatérielles et des fournisseurs
- Gestion des commandes des matières premières, des marchandises, de services
- Coordination d'équipes interculturelles
- Négociation des contrats de vente et/ou de distribution (y compris pour les grands comptes)
- Animation du réseau commercial
- Fidélisation de la clientèle étrangère
- Recherche de nouveaux débouchés pour l'entreprise et réalisation des études de marché requises
- Suivi administratif des commandes et des paiements
- Respect des procédures réglementaires et douanières

Le responsable commercial des affaires internationales est capable de :

- Mettre en œuvre des techniques de communication, d'information et de documentation dans plusieurs langues étrangères
- Repérer des différences culturelles fondamentales
- Interpréter les mécanismes de base de l'économie mondiale afin d'assurer le suivi les enjeux qui en découlent
- Mettre en œuvre des techniques d'action commerciale : cibles à atteindre, prix et conditions de vente, circuits de distribution, adaptations à faire : définition des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Mettre en place des méthodes de prospection, développement, suivi et gestion des clients et des distributeurs internationaux
- Mettre en application des techniques d'élaboration de contrats de vente internationaux
- Mettre en œuvre des techniques de gestion des questions financières, juridiques, douanières et commerciales liées aux opérations d'import-export

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

Le titulaire de la certification peut exercer ses fonctions dans des entreprises ayant une structure commerciale importante ou constituer un poste distinct dans une petite entreprise où l'ensemble des activités est assuré par une seule personne. L'activité implique des déplacements fréquents sur le terrain, donc une parfaite mobilité. Une forte sensibilité à l'interculturalité est nécessaire.

Chef de zone export, Responsable commercial international, Responsable des ventes zone export, Acheteur import, Acheteur sourcing, Acheteur approvisionneur, Acheteur international, Acheteur industriel, Responsable des achats, Responsable achats et logistique, Responsable administrateur des ventes import/export, Responsable des achats internationaux.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1701 : Administration des ventes

M1101 : Achats

M1704 : Management relation clientèle

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comprend 4 composantes majeures :

- 1- S'informer sur l'environnement international de l'entreprise
- 2- Mettre en place une stratégie commerciale internationale
- 3- Développer et gérer un service import-export

4- Mettre en place le plan d'action de communication dans un contexte international

Les modalités d'évaluation qui s'appliquent selon le mode d'accès à la certification, sont les suivantes :

- Evaluation de connaissances théoriques via des exercices réguliers en contrôle continu
- Application et adaptation des concepts aux besoins d'une entreprise, via une étude de cas
- Mise en situation professionnelle en entreprise via les missions en entreprise
- Participation à un Business Game par groupe de 5 étudiants sur une période de 3 jours faisant l'objet d'un rapport d'analyse et d'une soutenance en équipe
- Réalisation d'un projet individuel écrit export/import d'un produit et d'un projet d'implantation à l'étranger (projet réel ou fictif) soutenu à l'oral devant un jury

Le dernier type d'épreuves est particulièrement adapté à l'approche de la VAE qui est fondée sur les preuves du « savoir-faire » maîtrisé par les candidats dans leurs activités, sous la forme d'un entretien avec le jury.

La procédure évaluant le mieux les 2 derniers types d'épreuves est la soutenance, sous sa forme individuelle et/ou en groupe. Elle se distingue par la mise en présence des candidats et de professeurs ou d'un jury.

Les soutenances s'appliquent à différentes épreuves :

- soutenance sur étude de marché,
- soutenance sur étude de cas,
- soutenance sur le projet import/export,
- soutenance sur le projet d'entreprendre.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 30721 - Mettre en place le plans d'action de communication dans un contexte international	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none">- Élaborer ou participer à l'élaboration d'un plan de communication interne autour de l'international- Élaborer ou participer à l'élaboration d'un plan de communication corporate <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Soutenance sur le projet export/import avec production écrite du candidat contenant l'élaboration et la présentation d'une stratégie marketing et d'un plan de communication à l'international</p> <p>A l'oral, le candidat soutient son projet export/import, il doit savoir argumenter et développer son plan de communication à l'international.</p> <p>Modalité de certification :</p> <p>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°2 de la fiche n° 30721 - S'informer sur l'environnement international de l'entreprise</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Évaluer le potentiel commercial des marchés et sélectionner les zones géographiques cibles - Suivre l'exécution des contrats de vente, d'achat et d'approvisionnement - Mettre en œuvre une stratégie de protection intellectuelle de sa marque et de son produit dans le respect des normes <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Réalisation d'un projet individuel écrit export/import d'un produit et d'un projet d'implantation à l'étranger (projet réel ou fictif) : le candidat devra réaliser une étude pays/implantation adaptée et chiffrée</p> <p>Etude de cas composée de 2 parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Partie développement international, dans le cadre d'un développement dans un pays donné, le candidat doit : <ul style="list-style-type: none"> • analyser le potentiel et les zones cibles • évaluer les risques et les impacts éventuels • veiller au respect des règles applicables sur les zones cibles • être capable d'adapter un contrat scellant une opération d'import ou d'export à l'international - Partie juridique et financière : dans le cadre d'un développement dans un pays donné, le candidat doit évaluer en matière de propriété intellectuelle les risques et les impacts éventuels sur le marché cible, et proposer des recommandations face aux différents risques <p>Modalité de certification :</p> <p>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°3 de la fiche n° 30721 - Mettre en place une stratégie commerciale internationale</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contribuer à la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels ainsi que des projets pluriannuels - Construire un projet de développement commercial à l'export, en adaptant notamment le mix-marketing et le présenter à l'équipe commerciale - Coordonner le réseau commercial dans un contexte multiculturel - Suivre le budget des actions commerciales - Évaluer les performances des collaborateurs et apporter l'appui nécessaire pendant la campagne commerciale - Mettre en place un dispositif de veilles marketing et commerciale <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Etude de cas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pour la partie développement international, le candidat doit concevoir un plan d'actions contenant des offres commerciales adaptées aux secteurs - Pour la partie juridique et financière, le candidat doit rédiger un plan d'affaires intégrant les modalités de développement d'une activité à l'étranger, le type de société possible, les démarches administratives de création - Pour la partie management, le candidat doit analyser l'efficacité du réseau, suivre la performance commerciale et proposer des tableaux de bord adaptés <p>Soutenance orale sur le projet export/import, le candidat doit argumenter et développer son plan d'actions, présenter une étude de marché, un diagnostic interne et externe, des objectifs, un plan marketing, utiliser le Marketing-Mix, établir les budgets</p> <p>Mise en situation professionnelle sur un management de projet dans lequel le candidat doit mettre en œuvre la politique d'animation du réseau de vente à l'international en intégrant les TIC</p> <p>Participation à un Business Game avec production finale d'un rapport d'analyse et d'une soutenance dans laquelle le candidat doit analyser la situation financière de l'entreprise, élaborer le bilan et le compte de résultat prévisionnel, calculer l'incidence des décisions opérationnelles au niveau financier et analyser les indicateurs de performance des équipes commerciales</p> <p>Mise en situation professionnelle à partir d'un cas pratique portant sur l'élaboration de recommandations sur la mise en place d'un système de recueil et de traitement des informations où le candidat doit préciser :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les besoins d'informations • les méthodes de recherche, les études à réaliser et le mode de capitalisation des données • les sources • le niveau de confidentialité et de diffusion des informations • les partenariats adaptés au contexte multiculturel <p>Modalité de certification :</p> <p>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° 30721 - Développer et gérer un service import-export</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les besoins en approvisionnement de l'entreprise et prospecter des fournisseurs - Élaborer et développer les procédures de gestion des achats, notamment via l'élaboration d'appels d'offres - Superviser la sélection des fournisseurs et attribuer les marchés - Négocier les prix et les délais de livraison avec les fournisseurs et les prospects/clients - Planifier et gérer le traitement des commandes - Organiser l'expédition/réception des commandes et gérer les aspects administratifs - Gérer le risque inhérent aux opérations internationales en mettant en place les procédures adéquates <p>Modalité d'évaluation :</p> <p>Etude de cas, dans lequel le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> •mettre en place le process des commandes pour les opérations à l'international •justifier les choix des modes de transport •déterminer après analyse ses choix fournisseurs •élaborer un appel d'offre international •proposer des outils d'évaluation •déterminer après analyse ses choix •se prémunir contre les risques financiers (solvabilité, moyens de paiement, taux de change, risques-pays, assurance,...) •prévoir les procédures de recours <p>Mise en situation professionnelle au moyen d'une simulation d'un entretien de négociation avec un fournisseur et/ou un client, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> •préparer un argumentaire commercial •préparer une offre commerciale •adapter un contrat type aux spécificités locales •négocier l'Incoterm •sécuriser la relation commerciale <p>Participation à un Business Game avec production d'un rapport d'analyse et d'une soutenance reprenant la gestion et la planification des flux (gestions des stocks, contrôle, qualité, process)</p> <p>Rédaction d'un projet export/import d'un produit et d'un projet d'implantation à l'étranger (projet réel ou fictif) où le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> •maîtriser les procédures douanières et administratives •établir les modalités de contrôle •maîtriser les transferts de responsabilité pendant le transport <p>Modalité de certification :</p> <p>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 : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<ul style="list-style-type: none"> - Le directeur des études de MBWAY - Un enseignant permanent de MBWAY - Un membre du conseil de perfectionnement n'appartenant pas au Collège MBWAY
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	IDEM
En contrat de professionnalisation	X	IDEM

Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X		- Le directeur des études de MBWAY - un enseignant de MBWAY - deux professionnels représentant les employeurs - deux professionnels représentant les salariés Extérieurs (dont président/e du jury) : moitié employeurs, moitié salariés

	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 :

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

Arrêté du 15 mai 2007 publié au Journal Officiel du 16 mai 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 16 mai 2007, jusqu'au 16 mai 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 17 mai 2018 publié au Journal Officiel du 24 mai 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable commercial en affaires internationales" avec effet du 07 août 2017, jusqu'au 24 mai 2023.

Arrêté du 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 9 août 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur.

Arrêté du 2 juillet 2012 publié au Journal Officiel du 7 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable commercial en affaires internationales" avec effet au 16 mai 2012 jusqu'au 7 août 2017.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006

Arrêté du 30 juillet 2003 publié au Journal Officiel du 20 août 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : Homologation jusqu'au 18 janvier 2005.

Arrêté du 22 février 2000 publié au Journal Officiel du 1er mars 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Responsable commercial des affaires internationales'.

Arrêté du 8 novembre 1996 publié au Journal Officiel du 1er décembre 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Certificat supérieur des affaires internationales'. Observations : Délivré par l'association pour le développement des sciences commerciales.

Pour plus d'informations

Statistiques :

En moyenne, 30 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

<http://www.mbway.com/mba-montpellier>

Lieu(x) de certification :

La compagnie de formation - MBWAY : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hérault (34) [Montpellier]

LA COMPAGNIE DE FORMATION - MBWAY

75 Allée Jean-Marie Tjibaou

34000 Montpellier

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

LA COMPAGNIE DE FORMATION - MBWAY PARIS NORD - Parc du Pont de Flandre - Bât 33 - 11, rue de Cambrai - 75019 PARIS

LA COMPAGNIE DE FORMATION - MBWAY TOULOUSE - 210, avenue la Tolosane - 31670 LABEGE

LA COMPAGNIE DE FORMATION - MBWAY LYON - 14, avenue Pompidou - 69003 LYON

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable commercial en affaires internationales