

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
<p>Piloter la mise en œuvre d'une unité commerciale internationale dans le cadre de la stratégie marketing définie</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S'approprier la sémantique et les concepts marketing, en identifiant les acteurs et les règles qui régissent le marketing international</li> <li>- Maîtriser la démarche et les outils clés du marketing, en analysant les marchés et le comportement des consommateurs dans l'optique du développement international</li> <li>- Appréhender la notion de valeur en marketing, en intégrant les composantes spécifiques au marketing international</li> <li>- Transformer les variables opérationnelles du mix en création de valeur</li> <li>- Mettre en application les concepts de création de valeur</li> </ul>	<p>Dans le cadre d'études de cas, les apprenants identifient les acteurs du marketing, déterminent la démarche marketing d'une entreprise à dimension internationale.</p> <p>Dans le cadre du rapport de stage de 1ère année, les apprenants analysent, en tenant compte de la dimension internationale : le marché de l'entreprise, son positionnement, ses concurrents et le comportement des consommateurs.</p> <p>Dans le cadre d'études de cas, les apprenants identifient la création de valeur et déterminent un mix adapté à la stratégie.</p>
<p>Mettre en œuvre les décisions de gestion et analyser leur impact financier à l'échelle d'une unité commerciale internationale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer des compétences dans le domaine de la comptabilité internationale et de la finance internationale pour pouvoir analyser l'impact financier des décisions prises et ce pour assurer la pérennité et la performance de leur entreprise.</li> <li>- Analyser et interpréter des états financiers dans le cadre des normes internationales.</li> </ul>	<p>Dans le cadre d'un business game spécifique, les apprenants gèrent une mini entreprise ayant une dimension internationale et prennent des décisions de gestion sur la base des états et de l'analyse des résultats financiers aux normes internationales.</p> <p>Dans le cadre d'études de cas, les apprenants effectuent des calculs</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser les marchés des changes et des capitaux internationaux, en intégrant le management des risques et les aspects de régulation.</li> <li>- Intégrer les mécanismes bancaires et financiers de pays de cultures différentes.</li> <li>- Déterminer et interpréter des coûts de revient et des marges pour la prise de décision.</li> <li>- Analyser les processus budgétaires.</li> <li>- Concevoir des tableaux de bord et le suivi des indicateurs.</li> </ul>	<p>de coûts, ils les analysent et préconisent des ajustements.</p> <p>Dans le cadre d'une étude de cas spécifiques les apprenants effectuent un montage budgétaire aux normes internationales.</p> <p>Dans le cadre d'un business game orienté « pilotage », les apprenants déterminent un tableau de bord en identifiant les indicateurs adaptés.</p>
<p>Mettre en œuvre les règles juridiques internationales applicables à une situation de gestion et identifier les risques associés</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les contraintes juridiques internationales en allant de leur compréhension d'un point de vue théorique à leur interprétation d'un point de vue pratique.</li> <li>- Mettre en œuvre les spécificités du droit commercial international, depuis la rédaction d'un contrat international jusqu'au conflit de droits internationaux.</li> <li>- Se familiariser avec les logiques de régulation qui sont désormais le propre de toute organisation, en étant placé dans une situation managériale qui requiert une analyse juridique.</li> <li>- Savoir vérifier la légalité d'une situation après avoir identifié la règle juridique pertinente.</li> </ul>	<p>Dans le cadre de divers exercices, les apprenants étudient des arrêtés portant sur des problématiques internationales et leurs conséquences opérationnelles.</p> <p>Dans le cadre d'un projet de création d'une entreprise exportatrices ou importatrices, les apprenants font des choix d'ordre juridique, en vérifiant la pertinence, quant au statut de l'entreprise, quant à l'approche concurrentielle, quant aux réglementations internationales, quant aux aspects sociaux.</p> <p>Dans le cadre de divers exercices, vérification de la légalité d'une situation après identification et</p>

		<p>compréhension de la règle juridique pertinente, tenant compte du droit européen et du droit international.</p>
<p>Piloter les ressources humaines de l'équipe commerciale en favorisant une mise en œuvre efficiente de la stratégie de l'entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positionner sa contribution au cœur de l'articulation entre stratégie (Direction), stratégie RH (DRH) et management opérationnel (manager commercial, responsable de centre de profit)</li> <li>- Manager son équipe</li> <li>- Intégrer la diversité des équipes dans son management opérationnel</li> <li>- Être efficient dans les activités de recrutement, d'évaluation et de développement des compétences de son équipe</li> <li>- Adapter sa communication écrite et sa conduite de réunions au management à distance</li> </ul>	<p>Dans le cadre d'études de cas, l'apprenant détermine un management opérationnel en phase avec la stratégie de l'entreprise et tenant compte de la stratégie globale RH.</p> <p>Dans le cadre de différents projets, l'apprenant se retrouve dans une posture de manager d'équipes multiculturelles ou de manager au sein d'une équipe diverse. Ils analysent ensuite ces expériences.</p> <p>Dans le cadre des activités associatives, les apprenants mènent des projets en équipe multiculturelle.</p> <p>Dans le cadre d'exercices, les apprenants participent à des séances de recrutements.</p> <p>Dans le cadre de différents projets, les apprenants travaillent en équipe à distance. Ils sont amenés à communiquer et à conduire des réunions distancielles.</p>
<p>Utiliser les SI de l'entreprise comme aide à la décision</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer des compétences nécessaires pour tirer le meilleur des potentialités des technologies de</li> </ul>	<p>Dans le cadre de différents cas pratiques, l'apprenant est amené à utiliser différents logiciels</p>

	<p>l'information afin de développer leur activité commerciale et garantir le positionnement concurrentiel international de leur entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Utiliser les outils tels que l'ERP et le CRM (Customer Relationship Management) pour la gestion de la relation client à un niveau international</li> </ul>	<p>(comptable, présentation, aide à la décision, bases de données, analyse de données) afin de présenter ses résultats.</p> <p>Dans le cadre d'une application pratique, l'apprenant se familiarise avec un ERP.</p> <p>Dans le cadre d'une application pratique, l'apprenant se familiarise avec un CRM.</p>
<p>Piloter des projets internationaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnostiquer les enjeux géopolitiques, économiques, réglementaires de l'environnement international</li> <li>- Identifier les opportunités stratégiques offertes par l'environnement international de l'entreprise, pour élaborer une offre internationale</li> <li>- Prendre des décisions dans le cadre d'une structure organisationnelle internationale</li> <li>- Créer et mettre en œuvre un plan de prospection et de développement de nouveaux marchés internationaux, par la mise en œuvre des éléments d'un marketing-mix international</li> <li>- Appliquer les mesures réglementaires des contrats à l'exportation</li> <li>- Négocier des contrats à l'export</li> <li>- Participer à des projets dans des équipes multiculturelles</li> </ul>	<p>Dans le cadre d'études de cas, l'apprenant est amené à établir un diagnostic d'un environnement international en tenant compte des enjeux géopolitiques, économiques et réglementaires.</p> <p>Dans le cadre d'exercices d'applications, l'apprenant élabore une offre commerciale internationale en réponse à une opportunité offerte par l'environnement international.</p> <p>Dans le cadre d'un concours de vente, les apprenants définissent les éléments d'un mix marketing international et mènent une négociation tenant compte du mix et de la réglementation en vigueur dans le pays cible.</p> <p>Dans le cadre des activités associatives, les apprenants</p>

	<p>- Maîtriser parfaitement la langue anglaise professionnelle, être capable de comprendre des échanges dans une autre langue internationale et avoir des notions de chinois</p>	<p>mènent des projets en équipe multiculturelle</p> <p>Les apprenants passent des tests de langue dans le cadre du référentiel européen des langues, avec un niveau B2 à atteindre en anglais, B1 dans une 2<sup>ème</sup> langue et A2 en chinois.</p>
--	--	---