

# RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES EN COMMERCE INTERNATIONAL

## MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Commercial Export
- Responsable en Commerce International
- Manager de zone export
- Responsable des ventes export

## POURSUITE D'ETUDES

Mastère :

- Marketing communication
- Marketing e-commerce

Master :

- Manager Relation Client et Marketing Digital



## LA FORMATION

### Durée

- 595 heures sur 9 mois

### Rythme

- 1 semaine en formation/mois selon les périodes

### Conditions d'admission

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)
- Après étude du dossier, tests et entretien individuel ET
- Possibilité d'intégrer en tant que demandeur d'emploi, financement "VISA Métiers"



**TEMPS EN ENTREPRISE** - 50 % du temps



**PRESTATIONS DE SERVICES** - 1 215 € annuel  
sous réserve de modification



### MODULES AU PROGRAMME



#### CULTURE COMMERCIALE ET ECONOMIQUE

- Marketing et management stratégique
- Droit des affaires international
- Gestion - Finance
- Économie Internationale et Géopolitique
- Management commercial



#### EFFICACITE COMMERCIALE

- Négociation
- Négociation en situation conflictuelle
- Approche grands comptes
- Propositions commerciales
- Techniques d'achat international
- Téléphone commercial
- Marketing direct
- Organisation commerciale

# RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES EN COMMERCE INTERNATIONAL



## COMPETENCES SUPPORTS

- Informatique/bureautique appliqué au commercial
- Anglais business
- Gestion de projet



## SOFTSKILLS

- Démarche volontaire de progrès de compétences (performance)
- Préparation soutenances
- Tutorat pédagogique
- Techniques de scène
- Expression écrite et orale

## L'ENTREPRISE

3 Statuts possibles : Stagiaire de la formation professionnelle demandeurs d'emploi, ou salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation



## ENTREPRISES D'ACCUEIL

- ✓ Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires à l'Import/Export, auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs



## ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Construire un plan d'actions commerciales sur un périmètre international
- ✓ Déployer un plan d'actions multicanal de détection d'opportunités
- ✓ Négocier des accords contractuels
- ✓ Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

## STATUTS

### STAGIAIRE

Indemnités perçues par Pôle Emploi ou indemnités Région (Visa Métiers) selon les droits.



### RÉMUNÉRATION

#### EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE



1 <sup>ère</sup> Année	27%	415 €	43%	661 €	53%	815 €
2 <sup>ème</sup> Année	39%	600 €	51%	785 €	61%	939 €
3 <sup>ème</sup> Année	55%	846 €	67%	1 031 €	78%	1 200 €

+ de 26 ANS 100 % du SMIC

Maintien du salaire si BAC +2 réalisé en apprentissage

#### EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65%	80%	100%
	1 000 € brut	1 231 € brut	1 539 € brut
Bac Général	55%	70%	
	846 € brut	1 077 € brut	

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.01.2020

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1539.42€



Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

