

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

OBJECTIFS

Former des cadres ou futurs cadres en commerce international avec une double compétence en vins & spiritueux / nouvelles technologies.

PARTICIPANTS

Demandeurs d'emploi, salariés en congé individuel de formation (CIF), salariés (formation continue, CPF), étudiants.

PRÉ-REQUIS

- Bac +2 validé
- et/ou 3 ans d'expérience professionnelle
- Dossier et test de sélection de l'établissement (français / anglais)

DÉBOUCHÉS

Responsable commerce international, responsable export, chef de projet international, responsable de bureau ou d'agence à l'étranger, chef de produit, ambassadeur de marque, développeur de projet communication/marketing/commercial ...

VALIDATION

- Diplôme de niveau II (bac +3) reconnu par l'Etat au RNCP « Responsable en commerce International » + Certificat CCI de Bordeaux « Option Wine & Web »
- Délivrance du titre en totalité ou partielle
- Accès possible par VAE

INFOS PRATIQUES / TARIFS

- **Formation totale** : 12 mois (formation : 6 mois temps plein - Stage pratique : disponibilité 6 mois, minimum obligatoire 3 mois)
- **Formation modulaire** : modules adaptables à titre individuel CPF, VAE, autres : nous consulter.
- **Dates** : octobre à octobre.
- **Prix** :
 - demandeurs d'emploi, autres : 7 900 € avec option Wine & Web
 - demandeurs d'emploi, autres : 7 500 € sans option
 - sans option / salariés : 12 400 €

PROGRAMME

BLOC A : 189 heures

STRATÉGIE COMMERCIALE ET STRATÉGIE DE PROSPECTION À L'INTERNATIONAL

- Réaliser diagnostic interne et externe de l'entreprise
- Appliquer méthode marketing international
- Elaborer et budgétiser un PACI (plan d'Action Commerciale à l'International)
- Prépare les outils de développement à l'international

BLOC B : 252 heures

NÉGOCIATION DES VENTES ET GESTION DU PORTEFEUILLE CLIENTS À L'INTERNATIONAL

- Réaliser des actions de prospection commerciale à l'international
- Concevoir argumentaire LV1 (anglais)
- Concevoir argumentaire LV2
- Communiquer et négocier des opérations à l'international LV1 préparation au Bulats
- Communiquer et négocier des opérations à l'international LV2
- Réaliser des actions de communication à l'international
- Assurer le suivi commercial des partenaires à l'international

BLOC C : 112 heures

CONSTITUTION ET ANIMATION D'UN RÉSEAU DE PARTENAIRES ET MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE À L'INTERNATIONAL

- Constituer et animer un réseau de partenaires
- Gérer l'équipe commerciale à l'international et développer efficacité
- Appliquer le processus d'achat à l'international

BLOC D : 133 heures

COORDINATION DES ACTIONS DE GESTION ADMINISTRATIVE, FINANCIÈRE ET LOGISTIQUE À L'INTERNATIONAL

- Maîtriser les techniques administratives de l'import/export
- Analyser et appliquer modalités contrat international
- Organiser suivi logistique et douanier des opérations à l'international
- Gérer les modalités financières des opérations à l'international
- Effectuer le suivi des opérations à l'international

OPTION WINE & WEB INTEGRÉE dont WSET 3+

STAGE MISSION PRATIQUE : 420 h minimum (jusqu'à 6 mois)

EVALUATIONS : 14 h

TOTAL : 1 120 h



Contacts

Coralie MOUSSU
Tél. 05 56 79 50 80

Sylvie BRUNORO
Tél. 05 56 79 51 15

ipc@formation-lac.com
ipc-bordeaux.com